

Luigi Corvaglia

**Indottrinamento,
radicalizzazione e
controllo
nei culti costrittivi**

Una prospettiva psicosociale

© 2022 Luigi Corvaglia
Società Italiana di Intelligence
c/o Università della Calabria, Cubo 18-b, 7° piano
via Pietro Bucci
87036 Arcavacata di Rende (CS) - Italia
<https://www.socint.org>
ISBN 979-12-80111-29-6

Indottrinamento, radicalizzazione e controllo nei culti costrittivi

Una prospettiva psicosociale

Luigi Corvaglia

INDICE

Prologo	2
Problemi di definizione	6
Tipologie di culti totalitari	10
Come funziona un gruppo costrittivo	12
Psicologia dei culti	12
Il leader e l'adepto	16
L'autorità carismatica	16
Le vittime	19
Persuasione ed indottrinamento	20
Gestione del culto e l'auto-persuasione dell'adepto	21
La controversia sulla manipolazione mentale	23
Dal "lavaggio del cervello" al movimento antisette	23
Critica al concetto di manipolazione mentale	25
La persuasione indebita	26
Un modello di processo persuasivo nei culti	29
La connessione salienza-procrastinazione	29
Autoselezione ed effetto <i>framing</i> di gruppo	31
Epilogo	34
BIBLIOGRAFIA	36

PROLOGO

La sera del 4 Febbraio 1974, un commando di due uomini e una donna dell'*Esercito di Liberazione Simbionese* fece irruzione nella villa di Berkley in cui l'ereditiera Patty Hearst, figlia del miliardario e Senatore George Hearst, viveva. Picchiarono il fidanzato e la rapirono. Patty aveva 19 anni. Il gruppo paramilitare si considerava un'armata d'avanguardia rivoluzionaria di estrema sinistra e si era fatto conoscere per un omicidio ed una serie di rapine. Cinque giorni dopo, la famiglia ricevette la richiesta di riscatto: 400 milioni di dollari da distribuire ai poveri. La famiglia iniziò a distribuire pacchi pieni di denaro. Il 3 Aprile fu loro recapitato un nastro registrato con la voce della ragazza che diceva: "Mi è stata data la scelta di essere rilasciata in una zona sicura o di unirmi alle forze dell'Esercito di Liberazione Simbionese per la mia libertà e la libertà di tutti i popoli oppressi. Ho scelto di restare e di lottare."

Il 15 Aprile le telecamere di sicurezza della Hibernia National Bank di San Francisco filmarono la banda di rapinatori che riuscì a portargli via circa 10.000 dollari. Nel commando, armata di fucile mitragliatore, c'era Patty Hearst. Patty, che aveva assunto il nome di battaglia di Tania, partecipò a varie altre rapine nel corso dei mesi successivi, inclusa una in cui fu uccisa una persona ed un'altra in cui due persone furono ferite. Fu catturata dopo mesi di indagine dall'FBI il 18 Settembre 1975¹. Il processo che ne seguì vide coinvolti in qualità di periti, fra i tanti, Louis Joloy West e Robert Jay Lifton, due autorità di quella che chiamavano, rispettivamente, *persuasione coercitiva e riforma del pensiero*².

Il 20 Novembre 2018 la cooperante italiana Silvia Romano venne rapita in Kenya da un gruppo di criminali che poi la rivendettero ad una organizzazione islamica salafita. Verrà liberata il 9 Maggio 2020 grazie a trattative segrete con organismi dello Stato Italiano. I telespettatori dei TG di mezza giornata rimasero però sorpresi nel vedere le immagini della giovane liberata avvolta in abiti arabi e velo in testa. L'agnostica Silvia si era convertita all'Islam. Davanti alle perplessità di chi ha pensato di rispolverare i concetti, già utilizzati per il caso Hearst, di "lavaggio del cervello" e "sindrome di Stoccolma", la preponderante parte dell'opinione pubblica mostrava invece il rispetto per le scelte di vita, supposte libere e non condizionate, della ragazza, secondo i modi della società aperta liberale e democratica³.

Le due vicende differiscono considerevolmente quanto ad esiti e, consequenzialmente, quanto a reazioni dell'opinione pubblica. Appaiono però perfettamente omologhe in relazione al manifestarsi di un inaspettato mutamento di convinzioni e comportamenti in accordo con la visione dei rapitori. Questo apre a riflessioni sul ruolo della persuasione alla quale le due ragazze sono state sottoposte

¹ FBI Official website of the United States Government: <https://www.fbi.gov/history/famous-cases/patty-hearst>

² Boweman, L., Forrest, D., Osei, M. *Social science and coercion as a defense in kidnapping cases. Patricia Hearst, Kidnap victim to criminal?*, Cornell University Law School, Social Science and Law, Students Projects: https://courses2.cit.cornell.edu/sociallaw/student_projects/Kidnapping.html

³ Ciavardini, T., *Silvia Romano ha trovato un'Italia isterica e cattiva. Ma le sue scelte non sono affar nostro*, Il Fatto Quotidiano blog, 14 Maggio 2020: <https://www.ilfattoquotidiano.it/2020/05/14/silvia-romano-ha-ritrovato-italia-isterica-e-cattiva-ma-le-sue-scelte-non-sonoaffar-nostro/5801565/>

e su come essa possa essere interpretata a seconda di una serie di premesse, conseguenze e variabili ideologiche e culturali. Questo tipo di riflessioni finiscono per investire anche il piano della legittimità, quantomeno etica, di alcuni processi di indottrinamento e inducono interrogativi sulla conformità alla società democratica di varie organizzazioni in cui le persone entrano di propria volontà, ma nelle quali si attuano processi simili. Sono, ad esempio, note le vicende riguardanti *Scientology*, oggetto di molte e contrastanti sentenze in tribunali in tutto il mondo⁴. La controversa Chiesa è, da parte di alcuni, etichettata quale una organizzazione totalitaria e una minaccia alla democrazia, in contrasto con le costituzioni dei Paesi occidentali⁵, d'altra parte, ha recentemente vinto una causa presso la Corte Europea dei Diritti Umani (CEDU) contro la messa al bando da parte del governo russo, che avrebbe violato il diritto alla libertà di religione e di espressione dei seguaci di Scientology, come garantito dalla Convenzione Europea per la Protezione dei Diritti dell'Uomo e delle Libertà Fondamentali⁶. Ciò è esemplare dello scivoloso crinale che si percorre trattando di comunità simili.

Gli esempi di aggregazioni chiuse in cui l'indottrinamento da parte di una leadership autoritaria ha comportato gravissime ripercussioni sui propri membri sono molteplici. Gli abusi su minori che hanno marchiato i *Bambini di Dio* negli anni '70⁷, i suicidi di massa sequenziali su due continenti de *Il Tempio Solare*⁸, il massacro di *Jonestown* che ha portato alla morte di quasi mille persone, hanno tutti avuto quali vittime gli stessi adepti (ma è bene ricordare che in quest'ultimo caso, fu trucidata a colpi di mitragliatore anche una delegazione del governo americano, incluso il senatore Leo Ryan⁹). Se, però, i casi più eclatanti di abusi, violenze o omicidio hanno spesso avuto quali vittime gli stessi membri dei gruppi, in molti altri casi l'operato dei culti totalitari si è riverberato anche sulla società esterna, non di rado costituendo un pericolo per la sicurezza pubblica. Nella comunità di Osho Rajneesh in Oregon, membri del culto sono stati responsabili, nel 1984, del tentato omicidio del medico personale del guru, di avvelenamento di pubblici ufficiali, di intercettazioni telefoniche e ambientali e di un attacco bioterroristico ai cittadini di The Dalles, attuato immettendo la salmonella nei locali pubblici¹⁰. Quest'ultimo è considerato il più grave attacco batteriologico avvenuto sul territorio degli Stati Uniti. Nel 1995, esponenti del gruppo della *Suprema Verità (Aum Shinrikyo)* lasciarono buste ripiene di gas Sarin, un potente nervino, nei vagoni della metropolitana di Tokio. Ci furono 6 vittime e 6200 intossicati¹¹. Nel 1993 l'FBI fu coinvolta nel tragico epilogo della comunità dei *Davidiani*

⁴ Per una rassegna, non aggiornata, si veda la pagina "Scientology e i tribunali" di *Allarme Scientology*: <http://www.allarmescientology.it/trib.htm>

⁵ Ministero dell'Interno, Stato della Baviera. Monaco, Che cos'è Scientology? La costruzione della macchina umana nel laboratorio cibernetico dell'apprendimento. A cura del Dott. Jürgen Keltsch, 4 Agosto 1999, in *Allarme Scientology*: <http://www.allarmescientology.it/txt/keltsch.htm>

⁶ La corte europea dei diritti umani sostiene ancora una volta la libertà religiosa deliberando a favore della chiesa di Scientology, *FAI Notizia*, 4 Gennaio 2022

⁷ Caparesi, C., Di Fiorino, M., Kent, S. (2002). *Costretti ad amare. Saggi su Bambini di Dio*. Forte dei Marmi, Psichiatria e territorio

⁸ Maniscalco, M.L. (1999). *L'ultimo passo insieme. I suicidi collettivi dell'Ordine del Tempio Solare*. Roma, Philos

⁹ Guinn, J. (2017), *The road to Jonestown*, New York, Simon & Shuster

¹⁰ McCann, J.T. (2006). *Terrorism on American Soil*, Boulder, Sentient Publications

¹¹ Bonino, S. (2010). *Il caso Aum Shinrikyo. Società, religione e terrorismo nel Giappone contemporaneo*, Chieti, Edizioni Solfanelli

in una fattoria a Waco, nel Texas. Il governo degli Stati Uniti stava indagando il gruppo guidato da David Koresh, sedicente Messia che affermava di essere stato informato direttamente da Dio che avrebbe dovuto procreare una stirpe quanto più ampia possibile, per cui tutte le donne della comunità dovevano lasciare i propri mariti per unirsi unicamente a lui. Una delle spose di Koresh aveva 12 anni il giorno del matrimonio. Il motivo dell'indagine governativa riguardava la presunzione di traffico d'armi, pedofilia e altri reati. Il 28 febbraio 1993, gli agenti dell'ATF (*Bureau of Alcohol, Tobacco and Firearms*) tentarono di eseguire un ordine di perquisizione del ranch, scatenando un conflitto a fuoco fra agenti e membri della comune religiosa, in cui morirono 6 davidiani e 4 federali, con 16 feriti. Nelle ore successive l'FBI si prese la responsabilità del caso e iniziò un vero e proprio assedio del ranch, che durò ben 51 giorni, fino al 19 aprile, quando agenti dell'FBI e reparti scelti Delta Force utilizzarono veicoli corazzati e carri armati per forzare la resa dei davidiani. La cosa finì in una tragedia, dopo lo scoppio di un incendio sulla cui origine non si è mai fatta piena luce. Morirono 76 persone, compreso Koresh. 20 cadaveri riportavano ferite mortali da arma da fuoco, tra cui cinque bambini sotto i 14 anni. All'interno della comune vennero ritrovate 305 armi automatiche¹².

Caratteristiche di fanatismo simili si possono ritrovare anche nei “culti digitali” di marca cospiratoria, come *QAnon*, la comunità autopoietica costituitasi intorno alla bizzarra teoria secondo la quale il presidente Trump avrebbe dovuto sconfiggere il *deep State*, una “cabala” costituito da satanisti pedofili adusi a utilizzare il sangue dei bambini per scopri ricreativi e per contrastare l'invecchiamento¹³. Nel maggio 2019, per la prima volta, l'Fbi in un documento interno ha identificato le teorie cospiratorie come fonte di minacce terroristiche interne, menzionando espressamente *QAnon*¹⁴.

Del resto, i metodi di indottrinamento e radicalizzazione dei gruppi estremistici politici e religiosi non presentano grosse differenze rispetto a quelli coinvolti nei medesimi processi nei culti qui considerati (Centner, 2003)¹⁵.

Il problema dei gruppi radicali e dei culti assolutisti, che il grande pubblico conosce come “sette”, è quindi estremamente delicato, perché investe i fondamenti stessi della democrazia moderna, cioè i diritti individuali da tutelare, che includono quelli di culto e associazione; d'altro canto, il fenomeno desta preoccupazioni per la democrazia stessa, visto che questi gruppi rappresentano agglomerati che funzionano con norme in antitesi alla società aperta e pretendono il diritto di esistere nel suo corpo. Esse rappresentano quindi un pericolo sia perché possono ledere i diritti inviolabili dell'individuo, non meno importanti di quelli di culto e associazione, sia perché l'opera di alcuni di questi gruppi rappresenta una minaccia per la sicurezza comune. Pertanto, lo studio della formazione di gruppi autoritari, spirituali o ideologici che siano, nonché

¹² Un'interessante lettura della vicenda di Waco è presentata in Stagnaro, C. (2000), *Waco una strage di stato americana*, Roma, Stampa alternativa

¹³ Wu Ming 1 (2021). *La Q di complotto. QAnon e dintorni*. Roma, Edizioni Alegre

¹⁴ Ruger, T. (2020), FBI director describes domestic extremists in homeland threats hearing, Roll Call 17 Settembre <https://www.rollcall.com/2020/09/17/fbi-director-describes-domestic-extremists-in-homeland-threats-hearing/>

¹⁵ Centner, C. H. (2003). Cults and Terrorism: Similarities and Differences. *Cultic Studies Review*, 2(2)

dei meccanismi della persuasione, del reclutamento e della radicalizzazione, rappresenta una necessità per le democrazie moderne.

PROBLEMI DI DEFINIZIONE

Secondo l'enciclopedia Treccani, una *setta* è una “associazione di persone che seguono e difendono una particolare dottrina filosofica, religiosa o politica”¹⁶. Infatti, il termine deriva dal latino *sector*, rafforzativo di *sequor*, “seguire” e non, come taluni hanno ipotizzato, da *secare*, cioè “tagliare”, “separare”, ad indicare il distacco da una comunità preesistente. È pur vero, come prosegue la Treccani, che “nella storia delle religioni, si indicano come sette, spesso con intenti polemici, gruppi che si separano dalla comunità religiosa originaria per dissenso su questioni dottrinali o disciplinari”. In realtà, quasi tutte le religioni sono nate distaccandosi da un corpo maggiore. In questo senso, anche il Cristianesimo nacque come setta in seno alla comunità Giudaica. La chiesa Luterana fu setta della maggioritaria comunità cristiana. È ovvio che la definizione di questi gruppi scismatici da parte della maggioranza non poteva che avere una connotazione dispregiativa, ma il processo che ha portato il termine ad acquisire una valenza totalmente negativa si è completato grazie all'uso giornalistico invalso a partire dagli anni '60 del XX secolo, allorché la cronaca, soprattutto negli Stati Uniti, cominciò a raccontare di inquietanti fenomeni che avvenivano in alcuni culti. Essi includevano abusi, omicidi e, come nel caso del massacro di Jonestown, addirittura un suicidio di massa¹⁷. I rotocalchi cominciarono a parlare di adepti di gruppi alternativi che si comportavano in modo folle controllati da “guru” carismatici che attuavano il “lavaggio del cervello”. Per tale motivo, l'edizione dell'Oxford English Dictionary del 2018 definisce il termine inglese *cult*, equivalente all'italiano *setta*, come “un piccolo gruppo di persone che ha similari credenze o routine che sono considerate dagli altri bizzarre o sinistre”⁶. A rendere però impreciso il concetto, e quindi variabile il giudizio sulla “bizzarria” e le credenze “sinistre”, è il fatto che questa definizione è inseparabile da circostanze contingenti quali la consistenza numerica dei seguaci. Così, in ambito religioso, se una comunità, pur distaccatasi da un'altra, ha acquisito ampia adesione, questa assume la denominazione di Chiesa e, con essa, la rispettabilità. È il caso della Chiesa Luterana. Altre comunioni di minor successo permangono invece nella condizione di sette, benché esse stesse si definiscano Chiese. È il caso, ad esempio, dei mormoni. Del resto, a definire la bizzarria di una credenza o di un comportamento contribuisce soprattutto la sua rappresentazione numerica. Alla luce di queste considerazioni si intende bene che il termine manca dell'oggettività necessaria per l'indagine scientifica. È però altrettanto chiaro che questa vaghezza definitoria permette a chi intende sfruttare a fini personali il proprio potere su un gruppo di cui ha il pieno controllo un ottimo paravento per farlo. Il fenomeno di gruppi alternativi nei quali avvengono abusi e vessazioni è infatti ormai un fenomeno sociale considerevole e preoccupante in quanto rappresenta, fra le minacce ai diritti dell'individuo, quella più difficile da contrastare, proprio a causa di questa nebbia dalla quale è avvolto. Infatti, chi intende difendere, magari perché ne è promotore, un gruppo con caratteristiche tali da preoccupare per il rispetto dei diritti

¹⁶ Enciclopedia Treccani Online. “setta”: <https://www.treccani.it/enciclopedia/ricerca/setta/>

¹⁷ Si tratta della morte per auto-avvelenamento di quasi mille persone nella Guyana francese su ordine del reverendo Jim Jones, leader de “Il Tempio del Popolo”, nel 1978 (la vicenda è trattata nel dettaglio in Guinn, J. (2017), *The road to Jonestown*, Simon & Shuster) ⁶ OED Online. “cult, n.3.” Oxford University Press, June 2018. Web. 3 September 2018

degli individui, che lo compongono, o perfino della società, ha gioco facile nel fare appelli alla libertà di associazione e di credo e di associazione, al relativismo delle idee (“chi detiene la verità?”) e giochi semantici che fanno intendere che i gruppi devianti sarebbero solo un fatto nominalistico, frutto di una etichetta dispregiativa (“setta è ciò che viene definito tale”), cioè, in altri termini, che le “sette” sarebbero costruzioni sociali per screditare minoranze non gradite. Ciò benché spesso si abbia difficoltà a relativizzare o definire costruzioni sociali accuse quali riduzione in schiavitù, violenza sessuale, truffa, induzione al suicidio. Da qui la necessità di fornire di una più stringente definizione questi gruppi costrittivi e rendere possibile lo studio oggettivo dei fenomeni che portano alla loro costituzione e perpetuazione. Innanzitutto ciò significa abbandonare il piano del rapporto fra ortodossia ed eterodossia per abbracciare una logica “laica” centrata sui fatti¹⁸. Si tratta di superare la confusione fra il piano della “forma” (l’essere culto minoritario) e quello del “contenuto” (i comportamenti abusanti). Mescolarli produce un artefatto logico che permette a personaggi non limpidi di far passare l’idea che l’oggetto della censura degli studiosi e degli attivisti sia il semplice fatto di costituirsi quali gruppi minoritari, di “deviare” dalla norma. Ovviamente questo è falso. La maggioranza dei culti minoritari non costituisce alcun interesse né per gli studiosi né per chi si preoccupa della salvaguardia dei diritti individuali. In realtà, basta utilizzare diciture più stringenti, cioè che separino i due piani, perché il sofisma nominalistico cada. Nessun individuo onesto potrà mai dire “gruppo abusante è quello che viene definito tale”. Abusi e sfruttamento sono dati oggettivi che esistono o non esistono indipendentemente dalla reazione sociale. Per tale motivo, è invalso fra gli studiosi l’uso del termine *culto*, inteso come insieme di partiche e credenze condivise, con l’aggiunta di un aggettivo che lo qualifichi, come “abusante”, “costrittivo” o “totalitario”. Nella letteratura anglosassone si continua ad utilizzare il semplice termine *cult*, ma nella stringente accezione di “un gruppo o un movimento che condivide la devozione ad una ideologia estrema che è generalmente incarnata da un leader carismatico” (Lalich, 2017)¹⁹. In definitiva, rientrano nella definizione di culti totalitari (o abusanti o costrittivi) i sodalizi forniti delle seguenti caratteristiche:

- attitudine essenzialmente autoritaria (la leadership è indiscutibile).
- strutturazione di tipo piramidale, con una rigorosa connotazione gerarchica, al cui vertice si pone un capo carismatico

¹⁸ L’espressione usata fra i militanti “anti-sette” è “deeds, not creeds”, ad esprimere che si occupano solo di comportamenti (*deeds*), e non di credenze (*creeds*). Esistono però associazioni di contrasto ai culti totalitari di stampo religioso in cui prevale una lettura teologica. Gordon Melton (1992) ha tracciato una distinzione tra il movimento contro le sette (*counter-cult*) cristiano e i movimenti secolari anti-sette (*anti-cult*). Nel suo *Encyclopedic Handbook of Cults in America* ha articolato la distinzione sulla base del fatto che i due movimenti operano con epistemologie, motivazioni e metodi molto diversi. [Melton, G. J. (1992) *Encyclopedic Handbook of Cults in America*. New York, Garland, 335-258]. Questa distinzione è stata ripresa da tutto il movimento dei sociologi che si definiscono studiosi dei *Nuovi Movimenti Religiosi* (NRMs): Introvigne, M. (1993). Movimento “anti-sette” laico e movimento “contro le sette” religioso: strani compagni di viaggio p futuri nemici? *Cristianità*, 217

¹⁹ Lalich, J [Ted-ed], (2017, June 12). *Why do people join cults?* [mp4]. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=HcB-dJaCXAxA>

- chiusura rispetto al mondo circostante, caricato di connotazioni negative di impurità, malvagità e pericolo
- impiego di tecniche di controllo e manipolazione mentale per mantenere gli adepti fedeli e coesi
- impiego di forme di coercizione collettiva nei confronti di ogni singolo membro del gruppo
- utilizzo della paura e stimolazione del senso di colpa come sistema di soggezione

Non soddisfa, invece, la definizione *Nuovi Movimenti Religiosi* (NRM) in uso da parte di alcuni sociologi (Barker 1989²⁰; Arweck 2002²¹) sulla base della pretesa di non caricare l'oggetto di studio di una denominazione pregiudizialmente negativa²². Ciò innanzitutto perché gran parte dei culti distruttivi non sono affatto nuovi. Del resto, "nuovo" è concetto scivoloso, perché secondo l'Enciclopedia Britannica significa "dal XVIII secolo" e secondo la Barker "dagli anni Cinquanta"¹². Soprattutto, però moltissimi culti non sono neppure religiosi. È infatti cospicuo nei testi sul tema il capitolo relativo ai *movimenti del potenziale umano*, noti in gergo come *psicosette*. Questi nascono all'incrocio fra la psicologia umanistica, i gruppi orientalisti e le scuole di formazione per manager e promettono un radicale cambiamento in positivo della vita degli individui tramite il pieno sviluppo delle potenzialità nascoste. Il loro nucleo non è quindi religioso, bensì pseudo-scientifico. Esistono poi culti politici, commerciali (come i gruppi piramidali di *Multi Level Marketing*, MLM), terapeutici, eccetera.

West (1980)²³ ha individuato tre criteri principali che possono orientare nella distinzione tra un culto e le organizzazioni di individui con caratteristiche simili, come i nuovi movimenti religiosi e le comuni:

1. innanzitutto, i culti hanno un forte leader carismatico dotato di un potere assoluto;
2. i culti hanno un manifesto – un libro, una dottrina, un codice – il cui interprete è il leader e che disciplina il comportamento dei membri attraverso varie norme e regolamenti.
3. Infine, i culti sono circondati da un confine netto che definisce chiaramente chi è dentro e chi è fuori.

Si possono definire *nuovi movimenti religiosi* quelli che non presentano queste caratteristiche, ad esempio non sono sigillati e le persone possono entrare e uscire a piacimento passando anche da uno all'altro.

²⁰ Barker E (1989). *New religious movements: A practical introduction*. Londra, Hmsco

²¹ Arweck E (2002). *New religious movements*. In Woodhead L, Fletcher P, Kawanami H, Smith D (a cura di) *Religions in the modern world: traditions and transformations*, pp. 305-334. London & New York, Routledge

²² Hinnells, J. R., ed. (2005). *Labeling 'New Religious Movements'*, The Routledge Companion to the Study of Religion. London & New York, Routledge Religion Companions (2, revised ed.) ¹² Barker, E., (1989). op.cit.

²³ West LJ e Singer MT (1980). *Cults, quacks and nonprofessional psychotherapies*. Comprehensive textbook of psychiatry 3, 3245-3257;

Philadelphia, William & Wilkins

Secondo West, a distinguere i culti sono lo zelo eccessivo, l'impegno indiscusso verso il gruppo e il leader, la manipolazione, lo sfruttamento e il possibile danno ai membri.

TIPOLOGIE DI CULTI TOTALITARI

Una classificazione dei diversi culti – intesi qui indipendentemente dagli aggettivi qualitativi, ma anche solo come gruppi alternativi e minoritari - è un'impresa difficile se si adotta una suddivisione “categoriale”, cioè discriminandoli in base a specifiche credenze. Infatti, benché esistano delle macro-categorie, come i *nuovi movimenti magici*²⁴, i *culti ufologici* o i *movimenti per lo sviluppo del potenziale umano*, i singoli aggregati si trovano spesso a contenere elementi di varie categorie e molti sono i fattori di sovrapposizione. Ad esempio, i culti ufologici, come il *movimento Raeliano*, credono che la vita sulla terra sia stata originata dagli extraterrestri tramite ingegneria genetica e che questi esseri provenienti dallo spazio permetteranno all'umanità di superare i problemi ecologici, sociali e spirituali che la affliggono²⁶. Alcuni di questi movimenti, però, condividono credenze del cristianesimo, benché magari vi diano una nuova interpretazione, come l'idea che gli angeli e Gesù Cristo fossero anch'essi extraterrestri. Un buon esempio di questo sincretismo è il culto *Non siamo soli*, fondato dallo stigmatizzato Giorgio Bongiovanni, nel quale si mescolano contatti con gli UFO e apparizioni mariane, cattolicesimo di frangia e credenza orientale nella reincarnazione¹⁵. Altri gruppi ufologici si rifanno a concetti e pratiche tipiche delle religioni orientali, come il buddismo, o di correnti esoteriche, come la *teosofia*¹⁶. D'altro canto, *Scientology* è un movimento del potenziale umano, perché ritiene che le reali potenzialità dell'uomo sarebbero superiori a quelle che normalmente usa, e comprenderebbero il potere di guarire dalle malattie con la sola forza del pensiero (del resto il 90% di esse sarebbe solo psicosomatico), la telecinesi, la bilocazione, il controllo cosciente di ogni parte del corpo e la facoltà di abbandonare il corpo fisico per vagare nello spazio in forma incorporea. Però *Scientology* è anche una religione *gnostica*²⁷, perché mira a riscoprire la scintilla divina nella brutta materia. Allo stesso tempo, la leggenda dell'imperatore Xenu della Confederazione Galattica che 75 milioni di anni fa avrebbe ucciso miliardi di individui portandoli sulla terra dove le loro anime (i *thetans*) si sarebbero impiantate nei terrestri ne fa anche una sorta di culto ufologico¹⁸.

In definitiva, una classificazione su basi dottrinali è difficile. Varie classificazioni sono state proposte tenendo conto di altre caratterizzazioni, come la struttura (D'Arcadia, 1991)²⁸ o le finalità (Barresi, 2006)²⁹, ma probabilmente la più interessante ed esplicativa delle suddivisioni rimane quella di Roy Wallis (1984)³⁰. Questi proposte

²⁴ Ci si riferisce a quelle organizzazioni che si rapportano alla dimensione trascendente, al sacro, in modo utilitaristico, cioè non per semplice esperienza, come nella religione, ma per piegarlo alla propria volontà. ¹⁵ Giovetti, P. (2010). *Giorgio Bongiovanni stigmatizzato*, Roma, Mediterranee

²⁵ Lewis, J.R. (2003). *Encyclopedic Sourcebook of UFO Religions*, Amherst, Prometheus Books

²⁶ Rael (1994), *Il libro che dice la verità. Il messaggio degli extraterrestri*, Roma, Edizioni Mediterranee

²⁷ Lo gnosticismo è un insieme di antiche dottrine accumulate dall'idea che il mondo materiale fosse l'imperfetto frutto di una divinità minore e malvagia e che gli uomini possedessero, ignorandolo, la scintilla divina. ¹⁸ Wright, L. (2015). *La prigioniera della fede. Scientology a Hollywood*, Milano, Adelphi

²⁸ D'Arcadia A. (1991). *Nuove religioni, culti emergenti, sette*, Milano, De Vecchi

²⁹ Barresi F. (2006). *Sette religiose criminali. Dal Satanismo criminale ai culti distruttivi*, Roma, EdUP

³⁰ Wallis, R. (1984). *The Elementary Forms of the New Religious Life*, London and New York, Routledge

una distinzione fra culti che considera la loro relazione con il mondo. Il sociologo britannico distingueva fra

1. Nuova religione che rifiuta il mondo (*world-rejecting new religion*). È il tipo di culto che rigetta l'ordine sociale o religioso dominante. Sono culti che prevedono un forte impegno degli adepti e un ampio controllo sulla loro esistenza. Questi sono spesso coinvolti a tempo pieno nelle attività del gruppo. Buoni esempi ne sono la *Chiesa dell'Unificazione*, la *International Society for Krsna Consciousness* (noti come *Hare Krisna*), i *Bambini di Dio*, il *Tempio del Popolo* e le chiese cristiane millenariste. Nella versione che qui si propone, e che vuole allargare lo sguardo oltre le credenze religiose, rientrano in questa categoria anche i culti politici, come *O* oppure il *Democratic Workers party*³¹;
2. Nuova religione con un atteggiamento affermativo nei confronti del mondo (*worldaffirming new religion*). Si tratta di culti in cui non c'è la spinta alla palingenesi, ma la convinzione che l'uomo posseda potenzialità da sviluppare per funzionare al meglio *nel* mondo. La trasformazione interiore potrà trasformare il mondo. È il caso della *Meditazione Trascendentale* (MT), della *Soka Gakkai*, dei movimenti per il potenziale umano e di *Scientology*³²;
3. Nuova religione che si adatta al mondo (*world- accomodating new religion*). Si tratta di una religiosità che pretende che i propri adepti conducano una vita più religiosa, non contrasta l'ordine delle cose, ma lamenta la scarsa vitalità della vita religiosa dominante. Questi culti hanno scarso impatto nella vita sociale e lavorativa degli adepti. Wallys vi faceva rientrare sia i pentecostali che il movimento di origine indonesiana *Subud*³³.

³¹ Proponiamo, infatti, la dizione "culti che rifiutano il mondo" a "nuove religioni che rifiutano il mondo". Tale sostituzione di "culti" a "nuove religioni" vale ovviamente anche per le altre due dimensioni.

³² Dopo la pubblicazione del suo *The Road to Total Freedom*, nel 1976, un' approfondita analisi di Scientology, Roy Wallys fu molestato legalmente e personalmente. False lettere di Wallys in cui si esprimevano contenuti scandalosi furono inviate ai suoi colleghi.

³³ Ivi, pp. 9-39

COME FUNZIONA UN GRUPPO COSTRITTIVO

PSICOLOGIA DEI CULTI

Gli esseri umani hanno due fondamentali bisogni fra loro connessi: quello di appartenere e quello di credere (Fuentes, 2019)³⁴. Già negli anni '50, Tajfel aveva condotto degli esperimenti in cui suddivideva in maniera completamente casuale ed arbitraria i suoi soggetti sperimentali in due gruppi, differenziati in base a variabili minime e superficiali (ad esempio, la predilezione estetica per i dipinti di Klee rispetto a quelli di Kandinsky), per poi osservare come, spontaneamente, i soggetti assegnati ai due gruppi iniziassero ad autopercepirsi come in un "gruppo diverso, migliore e contrapposto all'altro"³⁵. Con il *paradigma dei gruppi minimali*, Tajfel aveva dimostrato che la percezione pura e semplice di un soggetto di far parte di un gruppo in rapporto con un altro è sufficiente a produrre discriminazione inter-gruppi. La fonte originaria della ostilità di un gruppo chiuso come un culto abusante verso l'*outgroup* è già qui, perfino in gruppi estemporanei, aperti e superficiali. La *teoria dell'identità sociale* (SIT) sviluppata anni dopo con Turner dimostra che la tendenza all'appartenenza comporta una vera e propria assunzione dell'*identità di gruppo* (Tajfel e Turner, 2004)³⁶. Ciò comporta che parte dell'autostima di un individuo derivi dalla percezione di "superiorità" del proprio *ingroup* rispetto agli *outgroups* di riferimento.

Questo fenomeno, già visibile nei gruppi "sani", diventa particolarmente evidente nell'elitismo di molti culti costrittivi e, purtroppo, anche nell'aggressività di alcuni di questi, perché è ovvio che la percezione di superiorità, morale o spirituale che sia, porti alla continua ricerca di occasioni di "confronto sociale" e questo alimenta una spirale di frustrazione e aggressività verso l'*outgroup*. Il fenomeno può portare a vissuti paranoici di accerchiamento da parte della ostile società esterna³⁷.

Mentre la SIT si poneva l'obiettivo di spiegare perché i membri di gruppi anche casuali si comportino così, la *Teoria della categorizzazione del Sé* (SCT) di Turner si chiede perché mai gli individui arrivino ad identificarsi con il gruppo in una condizione così minimale. La SIT aveva già mostrato come gli individui si includono in categorie e, come risultato di tale classificazione, tendano a focalizzare l'attenzione sulle similarità tra gli individui che appartengono alla stessa categoria e ad accentuare le differenze tra membri che appartengono a categorie diverse. Queste due tendenze, congiuntamente, riflettono il *principio di accentuazione*. La SCT afferma che gli individui mettano in atto questo processo a causa del bisogno di ridurre l'incertezza

³⁴ Fuentes, A. (2019). *Why We Believe. Evolution and the Human Way of Being*, West Conshohocken, Templeton Press

³⁵ Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223, 96-102

³⁶ Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior, *Political Psychology: Key Readings*. 276-293. New

York, NY, US: Psychology Press

³⁷ L'eccidio di Jonestown è esemplare a questo riguardo. La paranoia del leader Jim Jones, chiuso con un migliaio di adepti nella sua città stato nella giungla ai quali predicava di una imminente irruzione del nemico portò all'autosoppressione dell'intera popolazione. In altri casi, la paranoia stimola comunicazioni circolari che portano ad assedi letterali, come nel caso del culto dei Davidiani, che finirono circondati dalla forza pubblica a Waco in Texas. La storia finì in un massacro: 82 morti, fra cui 18 bambini. Un'interessante lettura della vicenda di Waco è presentata in Stagnaro, C. (2000), *Waco una strage di stato americana*, Roma, Stampa alternativa

(Turner & Reynolds, 2012)³⁸. Questa teoria afferma che i membri di un gruppo cercheranno di ridurre l'incertezza o la *dissonanza cognitiva* su qualsivoglia aspetto mediante la rassicurante conferma delle idee dei membri del gruppo stesso. Ad esempio, se percepiscono che i comportamenti del gruppo sono bizzarri o pericolosi, e questo alimenta perplessità o dissonanza interiore, la richiesta di risoluzione a questi dubbi viene fatta all'interno del gruppo piuttosto che avventurandosi al di fuori di esso. Naturalmente, le risposte che emergono dal culto sono le ideologie del culto. Così facendo, i membri si sentono ancora più parte del gruppo. Chiunque non condivida questi modi di pensare diventa membro dell'outgroup.

Un certo numero di studi ha dimostrato come un gruppo emerga dall'utilizzo di questi principi di categorizzazione. Per esempio, Hogg e Turner (1987)³⁰ hanno dimostrato che quando le persone venivano organizzate in gruppi misti, di uomini e donne, o gruppi mono-sesso, solo uomini o solo donne, gli individui erano più propensi a definirsi in termini di genere e ad enfatizzare la loro somiglianza con i membri del proprio sesso se si trovavano nel gruppo misto rispetto a quando erano in quello monosessuale³¹. Essere in un gruppo misto ha fatto sì che gli individui volessero categorizzarsi in termini di genere, mentre essere con esponenti del proprio stesso sesso non ha fatto emergere evidenti gruppi in o out. Questo spiega la necessità di uniformare il gruppo al proprio interno. Questa omogeneizzazione del gruppo avviene tramite un processo, in parte guidato, di *de-individuazione*.

I culti agiscono come un collettivo. Le differenze individuali si uniformano, i comportamenti si standardizzano. Si può arrivare a perdere la consapevolezza di sé. A *Synanon*, il programma per le tossicodipendenze ideato da Charles Dederich, tutti erano completamente rasati. Gli adepti di Osho Rajneesh erano noti come "gli arancioni" perché portavano tutti indumenti di quel colore.

A tal proposito, una menzione particolare va fatta alla omologa de-individuazione dell'*outgroup*. L'altro da noi, l'alieno al nostro gruppo, tende a perdere le caratteristiche individuali. Per gli occidentali i cinesi sono tutti uguali. Esiste un enorme rischio che nei culti totalitari tale de-individuazione possa evolvere in de-umanizzazione. Albert Bandura (2016)³⁹ definisce *disimpegno morale* la capacità umana di fare quello che generalmente si vive come il male disimpegnandosi dalle auto-sanzioni (il senso di colpa) e riuscendo a mantenere comunque un senso di integrità. Fra i vari meccanismi che permettono tale ricontrattazione della propria moralità vi è proprio la deumanizzazione della vittima. Se l'altro non è propriamente umano, non sarà quindi un gran problema quello di fargli del male, magari in vista di un fine moralmente elevato. Ad esempio, nel 1984, in Oregon, i seguaci di Osho Rajneesh cercarono di influenzare le elezioni della contea in cui aveva sede il loro ashram avvelenando con

³⁸ Turner, J. & Reynolds, K (2012). *Handbook of Theories of Social Psychology: Self-Categorization Theory*. London, SAGE Publications Ltd. 399-417. doi: <http://dx.doi.org/10.4135/9781446249222.n46> ³⁰ In Turner et alii, op.cit. ³¹ Ivi

³⁹ Bandura, A. (2016). *Disimpegno morale. Come facciamo del male continuando a vivere bene*, Trento, Erikson (Edizione Italiana)

la salmonella la popolazione locale in modo da diminuire il numero dei votanti⁴⁰. Il 20 Marzo del 1995, i seguaci del culto *Aum Shinrikyō* diffusero il gas nervino Sarin nella metropolitana di Tokio provocando 13 morti e oltre 6200 intossicati. In entrambi i casi si trattava di gruppi spirituali che predicavano l'amore universale⁴¹.

Abbiamo quindi una sorta di "nastro trasportatore" che dall'auto-percezione di sé come elemento di un gruppo (*paradigma dei gruppi minimali*) e relativa acquisizione dell'*identità sociale*, porta alla *auto-categorizzazione* e da qui alla *deindividualizzazione*. Perché questo si trasformi nell'acquisizione della *identità di culto* serve solo che il gruppo di cui si parla sia un culto totalitario.

Un culto totalitario (o "totalista") non è altro che un gruppo la cui leadership estremizza strumentalmente i fenomeni sopra descritti. La definizione che ne dà Janja Lalich è infatti quella di gruppi che "sposano un sistema di credenze onnicomprensivo", "mostrano un'eccessiva devozione al leader", "evitano le critiche al gruppo e al suo leader" e "provano disprezzo per i non membri" (Lalich, 2018)⁴². Si necessita pertanto di tre elementi che facciano funzionare questo nastro trasportatore della psicologia sociale: un sistema di credenze, un leader e, ovviamente, i seguaci.

Fra le teorie più interessanti per cui l'essere umano ricerca sistemi di credenze onnicomprensive e coerenti vi è quella per cui egli sarebbe alla ricerca di senso per contrastare il nichilismo e l'angoscia procurata dal pensiero della propria ineluttabile fine (Greenberg, Solomon e Pyszczynski, 2015)⁴³. Secondo, infatti, la *teoria della gestione del terrore* (TMT) i nostri pensieri coscienti riguardo alla morte vengono principalmente soppressi o razionalizzati (*difese prossimali*), ma quelli inconsci sembrano stimolare processi difensivi che provano a gestire l'ansia mediante una ricostruzione della realtà che consenta un senso di stabilità, ordine e permanenza (*difese distali*). Da qui la necessità di mantenere salda la visione del proprio mondo e il fastidio prodotto dalle sue sovversioni.

L'espressione culturale di tale meccanismo è la definizione di simboli, valori e religioni. I nostri sistemi di credenze danno senso e valore a ciò che altrimenti percepiremmo desolatamente inutile e vacuo.

Greenberg, Solomon e Pyszczynski (2015) individuano i due pilastri della gestione del terrore - le visioni culturali del mondo e l'autostima. Per dimostrare come la paura della morte influenzi opinioni e comportamenti, gli autori hanno chiesto ad alcuni giudici di fissare una cifra di cauzione per una (presunta) prostituta. Ad un gruppo di essi è stata prima presentata una serie di stimoli che inducevano pensieri di morte. I membri di questo gruppo fissarono cauzioni nove volte più alte di quelle del gruppo di controllo non sottoposto a pensieri di morte. Questa, e altre prove sostanziali,

⁴⁰ Si veda McCann, J.T. (2006). *Terrorism on American Soil*, Boulder, Sentient Publications

⁴¹ Il caso è ben descritto in Bonino, S. (2010). *Il caso Aum Shinrikyo. Società, religione e terrorismo nel Giappone contemporaneo*, Chieti, Edizioni Solfanelli

⁴² Al-Sibai, Noor, Expert explains how Trump's GOP has turned into a cult, *Raw Story*, 21 Giugno 2018

⁴³ Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T. (2015). *The Worm at the Core: On the Role of Death in Life*, Random House and New York, Random House Inc

suggeriscono che il pensiero della morte accentua i nostri sentimenti negativi verso coloro che non condividono i nostri valori. Un fenomeno che è particolarmente chiaro nei culti chiusi ed estremi. La seconda componente individuata dai ricercatori coinvolge il senso di valore personale o di autostima che si ottiene credendo di essere all'altezza degli standard di valori del sistema culturale. Gli individui sentono di giocare un ruolo significativo nel mondo in cui vivono a seconda dei valori in cui credono. Da questo punto di vista, l'autostima è la sensazione che si prova quando si pensa di dare un contributo importante ad un mondo significativo. La situazione più tipica è quella di appartenere ad un gruppo "eletto", come un culto minoritario ed elitario.

Più le nostre paure della morte sono vicine alla superficie, più ci aggrappiamo alle norme sociali, ma è bene comprendere che queste non sono necessariamente quelle della società in generale, ma quelle di qualsiasi gruppo con cui abbiamo scelto di identificarci. In base a ciò, anche il sostegno, per esempio, allo Stato Islamico, è un'affermazione di una "norma sociale" e quindi un'estensione dei nostri "progetti di immortalità". Gli attentatori suicidi in definitiva agiscono per paura della morte.

IL LEADER E L'ADEPTO

L'AUTORITÀ CARISMATICA

L'espressione *carisma* utilizzata in psicologia e nelle scienze sociali per definire la capacità di esercitare una forte influenza su altre persone è, non a caso, ripresa dal linguaggio religioso. Si definiscono carismatiche persone attraenti e magnetiche, in grado di emanare un fascino quasi ipnotico. Questa fascinazione si esplica in un grande potere suggestivo e di produrre infatuazione. Le persone carismatiche possono stimolare tanto l'adorazione per l'eroe quanto i sentimenti di innamoramento. La differenza fra una relazione o un gruppo sano e una relazione insana o un culto distruttivo è che nei rapporti sani questa fase adorante tende a svanire e si diviene in grado di vedere le persone in modo più equilibrato e sereno, mentre in condizioni non sane le persone carismatiche trovano il modo di attivare continuamente quell'intensa infatuazione e devozione.

I leader di gruppi totalitari sono sempre figure di autorità carismatica in grado di mantenere i seguaci ammaliati e intrappolati attraverso esaltanti visioni utopistiche, dimostrazioni costanti di potere e incessante manipolazione emotiva. Il concetto di autorità carismatica fu introdotto da uno dei fondatori della sociologia, Max Weber, nel suo classico lavoro sulle religioni antiche, la burocrazia e la costruzione istituzionale (Weber, 1946, 1968)⁴⁴. Weber identifica la risposta del seguace al carisma come una condizione estatica o drogata. L'*autorità carismatica* è quindi il potente legame emotivo tra un leader e i suoi seguaci. Questa autorità legittima le sue azioni e i suoi ordini. Tutto ciò che il leader fa o dice è percepito come vitale per la visione e la sopravvivenza del gruppo. Se si crede che il capo sia assolutamente perfetto, diviene chiaro che qualsiasi cosa gli adepti facciano al suo servizio sia altrettanto giusto. Le esigenze del leader giustificano i comportamenti del gruppo. L'autorità carismatica aggancia i membri e li mantiene impegnati, sensibili e disposti a fare tutto il necessario per soddisfare ogni suo capriccio e desiderio.

Il leader carismatico ottiene il potere in base alle caratteristiche personali piuttosto che alla conoscenza o all'esperienza (Takala, 2005)⁴⁵, quindi non è la logica che guida il seguace, bensì l'emozione. Uno studio di Smith e Zarate (2015)⁴⁶ ha dimostrato quanto sia potente il carisma nell'influenzare il processo decisionale e come lo possa fare senza motivazioni di tipo logico. Nello studio, i partecipanti sono stati assegnati a due diversi gruppi. Uno ha dovuto scrivere un testo sul ruolo della religione nella società e l'altro sul proprio film preferito. I partecipanti hanno poi ricevuto una descrizione di come funzionino l'estrazione del petrolio a fratturazione idraulica e le alternative energetiche ad energia solare. A questo punto fu chiesto a tutti i

⁴⁴ Weber, M. (1946, 1968). *The Sociology of Charismatic Authority*, in H.H. Gerth and C. Wright Mills, eds., *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946), 196-252; *The Sociology of Religion*, trans. E. Bischoff (Boston: Beacon Press, 1947/1968); *The Nature of Charismatic Authority and Its Routinization*, in S.N. Eisenstadt, ed., *Max Weber: On Charisma and Institution Building* (Chicago: University of Chicago Press, 1968), 48-65.

⁴⁵ Takala, T (2005). Charismatic leadership and power. Problems and Perspectives in *Management*. 3. 45-57

⁴⁶ Smith, B.A, & Zarate, M.A (2015). The effects of religious priming and persuasion style on decision-making in a resource allocation task. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*. 21(4). 665-668

partecipanti di distribuire degli ipotetici fondi alla fratturazione o all'energia solare. Tale richiesta fu fatta fare ad alcuni da un soggetto carismatico ed altri da uno non carismatico. Entrambi raccomandavano di convogliare i fondi alla fratturazione idraulica. Si è trovato che il leader carismatico è stato più efficace quando i partecipanti erano stati prima sottoposti al tema religioso (Smith et al., 2015). Questo effetto *priming* (l'effetto che uno stimolo precedente ha su una risposta a stimoli successivi) dimostra che un leader carismatico è in grado di influenzare le persone su un argomento di cui non hanno alcuna competenza e che questo potere di influenza è molto maggiore se si sono stimolati i soggetti con tematiche di alto valore ideale. Ciò è particolarmente rilevante se pensiamo ai culti totalitari, dove il gruppo è tenuto unito da un sistema di credenze considerato di enorme valore ideale.

Questo carisma che sembra accomunare tutti i gestori di "totalitarismi non territoriali" presenta i crismi del *narcisismo*. L'amore per sé stessi e l'elevata autostima possono essere motivo all'agire e forza positiva, però possono anche assumere i tratti patologici della *psicopatia*. È questo un *narcisismo maligno* caratterizzato da fascino superficiale, egocentrismo, grandiosità, assenza di empatia e di senso di colpa, menzogna cronica, machiavellismo (Cleckley, 1941)⁴⁷. Otto Kernberg, che della definizione di *narcisismo maligno* è l'autore, descrive chi ne è afflitto come persone che "quando possono esprimere aggressività verso sé stessi e gli altri sperimentano un aumento di autostima e la conferma della propria grandiosità" (Kernberg, 1984)⁴⁸. James Falloon (2013), nella sua suddivisione degli psicopatici in due sottotipi, incontrollati (impulsivi e rabbiosi) e carismatici (ciarlieri, affascinanti e bugiardi), attribuisce al sottotipo del *charming liar* la capacità di essere un buon leader di una "setta"⁴⁹. Il lavoro di Daniel Shaw (2021)⁵⁰, psicoanalista ed ex vittima di un culto distruttivo, è centrato su quello che definisce il *narcisismo traumatico* dei leader di gruppi. Benché non esista una ampia letteratura scientifica sul tema, anche molte biografie di promotori di culti distruttivi permettono letture "patografiche" chiare in questo senso (ad esempio, Lane e Kent, 2008)⁵¹.

Rachel Bernstein (2016)⁵² descrive tre variazioni sul tema del narcisismo maligno dei leader di culti distruttivi:

- Il *martire delirante (the delusional martyr)*. Questi crede realmente di possedere conoscenze o virtù superiori. È quindi un soggetto in cui la patologia psicotica ha il sopravvento sul desiderio di sfruttamento.

⁴⁷ Cleckley, H. C. (1941). *The Mask of Sanity: An Attempt to Reinterpret the So-Called Psychopathic Personality*. St. Louis, Mosby

⁴⁸ Kernberg, O. (1984). *Severe Personality Disorders: Psychotherapeutic Strategies*. 1986 Edition. New Haven, Yale University Press.

⁴⁹ Fallon, J. (2013). *The Psychopath Inside: A Neuroscientist's Personal Journey into the Dark Side of the Brain*, New York, Penguin

⁵⁰ Shaw, D. (2021). *Traumatic Narcissism and Recovery*, London and New York, Routledge

⁵¹ Lane, J.M., Kent, S.A. (2008). Politiques de rage et narcissisme malin su *Criminologie* 41, 2 : 117-155

⁵² Sensibly Speaking Podcast #68: *narcissists, psychopaths and sociopaths, oh my!*: <https://www.youtube.com/watch?v=3Y2MjxK12Ws&list=PLGrPM1Pg2h705KqJ9DRi3HKKWqqZAA6Hs&index=11>

- Il *predicatore egomanico* (*the preacher-turned egomaniac*). Si tratta di persone che inizialmente non sono consapevoli del loro potere carismatico, ma che non appena lo scoprono diventano egomaniache.
- Il *narcisista duro e puro* (*the hard-and-fast narcissist*). Trattasi di persona narcisista da sempre. È lo psicopatico classico.

Esempio prototipico del *martire delirante* è, secondo la Bernstein, Marshall Applewhite, leader di *Heaven's Gate*. 39 membri del questo culto hanno serenamente –vedendo il video lasciato come testimonianza dagli adepti, si direbbe “allegrementemente”– commesso un suicidio di massa alle porte di San Diego, in California, nel 1997. Gli uomini erano castrati e le donne avevano i genitali occlusi da nastro adesivo. Applewhite, che in precedenza aveva riferito di aver avuto un'esperienza di pre-morte, era convinto che un UFO sarebbe presto venuto sulla terra e avrebbe aiutato gli esseri umani a lasciare i loro corpi per un'esistenza superiore, *The Next Level*⁵³.

La percezione di chi ha studiato il caso è che Applewhite credesse veramente che questa “nave madre” stesse per arrivare e che tutti dovevano abbandonare la loro esistenza corporale e imbarcarsi per la dimensione superiore. Tutti hanno aderito al delirio. È una condizione nota come *disturbo psicotico condiviso*⁵⁴.

Il secondo tipo, il *predicatore egomanico*, può essere rappresentato da Jim Jones, leader di *Il Tempio del Popolo*. Jones aveva iniziato come predicatore religioso con sermoni antirazzisti e socialisteggianti. Si accorse ben presto di avere delle incredibili doti di fascinazione. Alla fine raccolse migliaia di seguaci. Jones convinse centinaia di questi seguaci a trasferirsi con lui in un accampamento nella giungla della Guyana che chiamò "Jonestown". Lì si manifestò sempre più megalomane e paranoico.

Quando Leo Ryan, un membro del Congresso americano, arrivò a Jonestown per indagare sull'operazione, Jones disse ai suoi seguaci di bere un veleno letale, e 900 di loro lo fecero, uccidendosi⁵⁵.

Infine, c'è il leader del culto che è stato un narcisista per la maggior parte della sua vita, il *narcisista duro e puro*. È il tipo di leader di culto più diffuso. Il suo ego ha una fame senza fine. Non si preoccupa di mentire, né delle famiglie che sta distruggendo. Ha solo bisogno di essere amato, adorato, temuto. Uno degli esempi più efficaci di narcisismo maligno di un leader di culto è sicuramente quello di Keith Raniere, fondatore di *NXIVM*, il quale marchiava le sue schiave sessuali a fuoco con le sue iniziali^{56,57}.

⁵³ Theroux, L. (2005). *The Call of the Weird*, London, Pan Macmillan, 207–221

⁵⁴ Questo disturbo è stato elencato per la prima volta nel Manuale diagnostico e statistico dei disturbi mentali, terza edizione (DSM-III) come *disturbo paranoide condiviso*. Nell'edizione successiva (DSM-IV), il termine è cambiato in *disturbo psicotico condiviso*. Nell'ultima edizione, DSM-5, è stato rimosso come entità patologica separata. Ora è incluso nella sezione degli altri disturbi psicotici. L'ICD-10 lo elenca come disturbo delirante indotto.

⁵⁵ Guinn, J. (2017). *The road to Jonestown*, New York, Simon & Shuster

⁵⁶ Raine, S. (2021). Narcissistic Sexual Predation: Keith Raniere's Grooming Strategies in NXIUM, *International Journal of Coercion, Abuse and Manipulation*, Vol. 1, 1

⁵⁷ Natalie, T. (2019). *The program. Inside the mind of Keith Raneire. Rise and fall of NXIUM*, New York, Grand Central Pub

Cionondimeno, già Weber ci ricordava che non tutti rispondono allo stesso modo alle figure d'autorità carismatica. È il riconoscimento da parte di altri che determina l'estensione del carisma di una persona. In altre parole: nessun seguace, nessun carisma. L'autorità carismatica esiste principalmente negli occhi di chi guarda o, almeno, necessita di questi per potersi esplicitare.

LE VITTIME

Da tutto quanto detto, emerge la figura dell'adepto. Le persone più facilmente reclutabili sono quelle che più necessitano di appartenenza, identità sociale e autostima (come descritto da SIT e SCT), nonché di un chiaro sistema di riferimento che dia senso alla propria vita (TMT); soprattutto se si tratta di persone dotate di quella sensibilità e suggestionabilità che le rende vittime ideali del narcisista maligno. Va però chiarito che non si è evidenziata una specifica personalità particolarmente prona al reclutamento nei culti abusanti. Esistono però nella vita situazioni di difficoltà in cui la propria mappa del mondo viene messa in crisi. Divorzi, lutti, perdita di lavoro, malattia, disillusioni, eccetera sono condizioni favorevoli. Queste difficoltà rendono gli individui più vulnerabili alle suggestioni dei culti. L'adesione a nuovi sistemi di significato offre un nuovo punto di vista con il quale elaborare le proprie difficoltà. Diversi studi hanno mostrato che molti membri di culti presentano bisogno di una guida o comunque di amore, affiliazione, crescita, sollievo dai conflitti, auto-controllo e autostima, oppure necessitano di avere un quadro di riferimenti e di obiettivi chiari (Deutsch 1975⁵⁸, 1983⁵⁹; Levine 1976⁶⁰; Maleson 1981⁶¹). Non è un caso che una delle più note tecniche di "aggancio" nei culti sia il *love bombing*. Reclute e neofiti sono sommersi da manifestazioni d'affetto, lusinghe e attenzioni, come in caldo abbraccio⁶².

Margareth Singer (1996)⁶³ ha individuato due fattori propri di una personalità facilmente manipolabile:

- Uno stato depressivo, anche lieve e reattivo a *life events*
- Difficoltà relazionali e scarsa integrazione sociale

Ciononostante, nessuno è esente dal rischio di essere reclutato da un culto. Ciò contrasta con l'idea diffusa nella popolazione esterna al circolo degli studiosi secondo la quale le vittime di culti, maghi e santoni sarebbero particolarmente stupide o ingenui. L'illusione di invulnerabilità secondo la quale sono gli altri a finire vittime della

⁵⁸ Deutsch A (1975). Observations on a sidewalk ashram. *Archives of General Psychiatry* 32, 2, 166-175.

⁵⁹ Deutsch A (1980). Tenacity of attachment to a cult leader: a psychiatric perspective. *The American Journal of Psychiatry* 137, 12, 1569-

⁶⁰ Levine V e Salter NE (1976). Youth and contemporary religious movements: psychosocial findings. *The Canadian Psychiatric Association Journal/La Revue de l'Association des psychiatres du Canada* 21, 6, 411-420

⁶¹ Maleson G (1981). Dilemmas in the Evaluation and Management of Religious Cultists. *The American Journal of Psychiatry* 138, 7, 925-952

⁶² Tizzani, E., Giannini, A. M. (2011). La manipolazione mentale nei gruppi distruttivi. *Rivista di Criminologia, Vittimologia e Sicurezza*, Vol. V, 2

⁶³ Singer, M., Lalich, J, op. cit.

persuasione, del marketing e della propaganda politica prende il nome di *effetto terza persona*⁶⁴.

PERSUASIONE ED INDOTTRINAMENTO

La persuasione è una forma di influenza sociale che comporta il cambiamento dei pensieri e dei comportamenti degli altri e si attua per mezzo di argomenti razionali e fattori emotivi (Cialdini, 2017)⁶⁵. Le principali evidenze scientifiche dimostrano l'esistenza di due vie o processi differenti attraverso cui si attua la comunicazione persuasiva. L'*Elaboration Likelihood Model* (ELM), o modello della probabilità dell'elaborazione, di Petty e Cacioppo (1984)⁶⁶ descrive le due vie di elaborazione dell'informazione da parte del ricevente come segue:

1. Il *percorso centrale*: logico, caratterizzato dalla forza degli argomenti e del contenuto e da un alto livello informativo. Il focus è sul contenuto.
2. Il *percorso periferico*: caratterizzato da un basso livello di rielaborazione e da una maggiore attenzione agli aspetti superficiali e formali del messaggio, senza analisi critica e impegno cognitivo e con un basso livello informativo. Il focus è sulla forma.

Gli esseri umani raramente utilizzano il percorso centrale, perché implica un impegno cognitivo notevole (Budzynska et al., 2011)⁶⁷. È più facile usare la via periferica in cui balzano in primo piano elementi marginali come l'attrattività dell'oratore, la sicurezza che mostra, il tono, l'ambiente, il sottofondo, ecc. Ciò che si è definito *carisma* è esattamente la capacità di elicitare potentemente la via periferica.

In accordo con l'ELM, il *modello euristico-sistematico*, HSM (Bohner, Moskowitz e Chaiken, 1995)⁶⁸, prevede l'esistenza di due meccanismi differenti nell'elaborazione dei messaggi persuasivi: un processo definito *euristico* e l'altro detto *sistematico*. Il primo, corrispondente a grandi linee con la via periferica dell'ELM, implica un basso impegno cognitivo e fa ricorso alle *euristiche*. Queste sono procedimenti mentali intuitivi e sbrigativi, scorciatoie mentali, che permettono di costruire un'idea generica su un argomento senza effettuare troppi sforzi cognitivi.

Il processo *sistematico*, invece, comporta un elevato uso di risorse cognitive, al pari della via centrale nel modello della probabilità di elaborazione. Tuttavia, la differenza rispetto all'ELM, sta nel fatto che è prevista la possibilità che le due modalità di elaborazione, euristica-sistematica, non si escludano a vicenda e anzi, possano interagire vicendevolmente.

⁶⁴ Perloff, R. M. (1993). Third person effect research 1983-1992: A review and synthesis. *International Journal of Public Opinion Research*; 5(2): 167-184.

⁶⁵ Cialdini, R (2017). *Influence: The Psychology of Persuasion*. Pymble, Australia, HarperCollins e-books

⁶⁶ Cacioppo, John T.; Petty, Richard E. (1984). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion, in *Advances in Consumer Research*, Association for Consumer Research, vol. 11

⁶⁷ Budzynska, K. & Weger, H (2011). *Structure of persuasive communication and elaboration likelihood model*. OSSA Conference Archive. 67.

⁶⁸ Bohner, G., Moskowitz, G. B., & Chaiken, S. (1995). The interplay of heuristic and systematic processing of social information. *European Review of Social Psychology*. 6, 33-68. doi: 10.1080/14792779443000003

Già nel 1979, con l'elaborazione della *Teoria del prospetto*⁶⁹, Kahneman e Tversky avevano dato vita all' *economia comportamentale* dimostrando con una incontrovertibile mole di dati come gli esseri umani non scelgono razionalmente le strategie che massimizzano i loro vantaggi (l'*utilità attesa* degli economisti), ma vengono tratti in inganno da una serie di limiti cognitivi. La mente è prona ad una serie di *bias* cognitivi, errori sistematici prodotti dalle *euristiche*, che possono essere sfruttati dal marketing e dalla propaganda. Un chiaro esempio di come agisca un pregiudizio cognitivo ce lo fornisce l'*effetto incorniciamento (framing effect)* il quale porta il nostro cervello a valutare, giudicare o interpretare le informazioni in base al modo in cui sono fornite le loro conseguenze positive o negative. Una terapia che comporta il 70 per cento di successo è più apprezzata di una che ha il 30 per cento di insuccesso, benché si tratti delle medesime percentuali di successo ed insuccesso. Gli studi di Kahneman e Tversky hanno avuto enorme influenza sul marketing.

Lo stesso Kahneman, che per i suoi studi sulla fallacia della scelta razionale ha vinto Nobel per l'economia nel 2004, ha in tempi più recenti proposto un modello duale del pensiero. Egli descrive un *pensiero lento* e un *pensiero veloce*. Il pensiero lento è quello razionale. Questo funziona in maniera lenta, sequenziale, faticosa e controllata. L'altro è il pensiero intuitivo, che è veloce, automatico, senza sforzo, associativo e difficile da controllare (Kahneman, 2011)⁷⁰.

In definitiva, una o più persone dotate di carisma e valide capacità di attivare i processi cognitivi veloci (Kahneman), euristici (HSM) e periferici (ELM) sono in grado di rendere efficace qualunque tipo di propaganda ed indottrinamento, soprattutto agendo su individui alla ricerca di senso o di sicuri punti di riferimento.

GESTIONE DEL CULTO E L'AUTO-PERSUASIONE DELL'ADEPTO

Un leader carismatico è in grado di mantenere gli adepti nel culto facendo affidamento su tecniche di particolare efficacia. L'instillazione di senso di colpa, vergogna o paura permette infatti di consolidare lo stato di dipendenza dalla figura carismatica (Lalich, 2017)⁷¹. Chi si mostra dubbioso o ribelle viene punito e formalmente scomunicato. Ciò intimidisce e spaventa i membri. Michael Langone (1988)⁷² descrive i metodi "non etici" utilizzati:

controllo estensivo delle informazioni al fine di limitare le alternative tra cui i membri possono fare "scelte"; inganno; pressione di gruppo; intenso indottrinamento in un sistema di credenze che denigra il pensiero critico indipendente e considera il mondo al di fuori del gruppo come minaccioso, malvagio o gravemente in errore; insistenza sul fatto che il disagio dei membri - molto del quale può consistere in ansia e senso di colpa sottilmente indotti dal gruppo - può essere alleviato solo conformandosi al gruppo; debilitazione fisica

⁶⁹ Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47(2), 263-291

⁷⁰ Kahneman, D. (2012). *Pensieri lenti e veloci*, Mondadori (Ed. Italiana)

⁷¹ Lalich, J [Ted-ed], (2017, June 12). *Why do people join cults?* [mp4]. Retrieved from <https://www.youtube.com/watch?v=HcB-dJaCXAxA>

⁷² Langone, M. (1988), Questions and answers, *American Family Foundation*: https://www.bibliotecapleyades.net/sociopolitica/esp_sociopol_mindcon27.htm

e/o psicologica attraverso una dieta inadeguata o la fatica l'induzione di stati dissociativi (come la trance) attraverso l'uso improprio della meditazione, il canto, il parlare in lingue e altri esercizi in cui l'attenzione è ristretta, la suggestività aumentata e il pensiero critico indipendente indebolito; alternanza di durezza/minacce e clemenza/amore al fine di ottenere la conformità con i desideri della leadership; isolamento dai supporti sociali; confessioni pubbliche sotto pressione.

Tramite queste caratteristiche di gestione che investono il piano emotivo non è affatto necessario che lasciare il gruppo sia espressamente vietato o che vi sia una esplicita minaccia per chi lo fa. La migliore descrizione di questa condizione è probabilmente quella datane da George Orwell:

[...] l'opinione pubblica, a causa della tremenda spinta al conformismo negli animali gregari, è meno tollerante di qualsiasi sistema di legge. Quando l'essere umano è governato dal "non devi", l'individuo può praticare una certa eccentricità: quando si suppone che sia governato dall'"amore" o dalla "ragione", è sottoposto a continue pressioni affinché si comporti esattamente come tutti gli altri⁷³.

Esistono poi altri meccanismi interni all'adepto che gli rendono difficile lasciare il culto. Il primo è la *dissonanza cognitiva* (Festinger, 1964)⁷⁴. Il concetto nasce proprio a proposito di un culto ufologico che aveva previsto la fine del mondo che non arrivò. Ciononostante i membri del culto rimasero fedeli al loro leader. Festinger teorizzò che quando un individuo crede fermamente ad un principio, dedicandovi per anni energie fisiche, mentali e spesso economiche, in più abbandonando la famiglia e gli amici, rinunciando ai vecchi scopi di vita in favore di quelli del gruppo, questo investimento è talmente elevato che è disposto ad accettare qualunque idea o spiegazione che gli eviti di prendere coscienza di essere stato ingannato. In caso contrario, questi dovrebbe accettare l'immane costo psicologico di prendere coscienza che tutti suoi sacrifici siano stati vani.

I membri, inoltre, sono spesso incapaci di abbandonare il gruppo a causa di ciò che Zablocki definisce "costi di uscita". Infatti l'adepto che dovesse lasciare il gruppo si troverebbe a dover gestire il distacco emotivo e cognitivo dal leader e dal gruppo, e affrontare il senso di fallimento, i problemi relazionali, dopo che per lungo tempo ogni suo contatto sociale avveniva all'interno del gruppo, nonché i problemi economici e, in generale, lo sforzo di una completa ricostruzione della propria esistenza. Si verifica cioè il "paradosso di sentirsi intrappolati in ciò che è nominalmente un'associazione volontaria" (Zablocki, 1998)⁷⁵.

⁷³ Orwell, G. (1950). *Shooting an elephant and Other Essays*, London, Penguin, 71-72

⁷⁴ Festinger L, Riecken HW, Schachter S (1964). *When Prophecy Fails*. Harper e Row, New York

⁷⁵ Zablocki B (1998). Exit Cost Analysis: A New Approach to the Scientific Study of Brainwashing. *Nova Religio: The Journal of Alternative and Emergent Religions* 1, 2, 216-249, pp. 228-229

LA CONTROVERSIA SULLA MANIPOLAZIONE MENTALE

DAL “LAVAGGIO DEL CERVELLO” AL MOVIMENTO ANTISETTE

Durante la guerra di Corea, gli americani leggevano inquietanti notizie di prigionieri di guerra statunitensi che avevano subito il “lavaggio del cervello” dai loro rapitori comunisti nordcoreani e cinesi. I resoconti giornalistici descrivevano insidiose pratiche “orientali”, capaci di annientare la personalità e trasformare un uomo in “un burattino vivente, un robot umano”. La descrizione si deve al giornalista Edward Hunter, autore di un reportage sulle supposte tecniche utilizzate da Mao Tze Dong e dai Coreani in cui coniò la fortunata definizione di “lavaggio del cervello” (*brain-washing*) ottenuta traducendo l’espressione cinese *hsi nao* (letteralmente, “pulire la mente”) (Hunter, 1952)⁷⁶. Si supponeva che questo insieme di tecniche che mescolavano aggressione e pacatezza, indottrinamento e minacce, fosse in grado di svuotare il cervello dei suoi contenuti originari e di riempirlo di nuovi.

Nel 1962, mentre la crisi dei missili cubani entrava nella fase terminale e gli Stati Uniti e l’Unione Sovietica si trovavano sull’orlo della guerra nucleare, usciva nelle sale un film di Hollywood, *The Manchurian Candidate*, con Frank Sinatra. Nel film, un eroe della guerra di

Corea che aveva subito il “lavaggio del cervello” era stato programmato - “ricostruito”, nel linguaggio del film - per assassinare un candidato alla presidenza degli Stati Uniti. In pratica, si trattava di un agente dormiente che si trasformava, a seguito di specifici stimoli, in un automa eterodiretto. Era, sostanzialmente, del “robot umano” di Hunter. È questa una concezione irrealistica della manipolazione mentale, frutto del panico comunista dell’epoca. Quando, negli anni 70, il dilagare dei culti alternativi nati nell’ambito della controcultura mostrò il suo lato più oscuro⁷⁷, la preoccupazione di molti parenti di adepti di gruppi che li allontanavano dalle famiglie era che anche l’affiliazione alle “sette” non fosse priva di elementi manipolatori. Cominciò a coagularsi, prima intorno alle associazioni di familiari, poi col contributo di esperti della salute mentale, un *movimento antisette* il cui focus originario era sulla manipolazione mentale. I modelli del lavaggio del cervello e di riforma del pensiero furono quindi applicati anche al processo di affiliazione alle “sette religiose”⁷⁸. Nel frattempo erano stati prodotti nuovi modelli di “controllo mentale”, alquanto differenti da quello del “lavaggio del cervello” e dal prototipo del *Manchurian Candidate* (Singer, Lalich, 1996)⁷⁹. Molti studiosi si erano interessati già negli anni ‘50 e ‘60 alla

⁷⁶ Hunter, E. (1951). *Brain-washing in Red China: The calculated Destruction of Men’s Mind*, The Vanguard Press Inc., New York

⁷⁷ Si erano succeduti nel giro di pochi anni una serie di eventi drammatici che avevano avuto come teatro l’ambito dei culti minoritari. Prima la strage di Cielo Drive ordinata da Charles Manson agli adepti della sua *Family* nel 1969, poi l’emergere dei casi di violenze sessuali su minori nella congregazione dei Bambini di Dio all’inizio degli anni settanta, quindi le vicende di percosse e tentati omicidi nella comunità Synanon, culminata nel famoso tentativo di uccisione tramite un serpente a sonagli posto nella cassetta delle lettere di un avvocato colpevole di aver vinto una causa a nome di una donna rapita dalla comunità nel 1978. Il culmine fu raggiunto, nello stesso anno, con l’ eccidio di Jonestown, cioè con gli oltre 900 fedeli de *Il Tempio del Popolo* morti per ingestione di veleno su ordine del loro leader, il reverendo Jim Jones.

⁷⁸ Bromley, D., Shupe, A. (1981). *Strange Gods. The great american cult scare*. Boston, Beacon Press

⁷⁹ Singer, M.T., Lalich, J. (1996). *Cults in Our Midst. The Hidden Menace in our Everyday Lives*, Hoboken, John Wiley & Sons

manipolazione, soprattutto quella operata dai regimi politici totalitari (per esempio Joost A.M. Meerloo⁸⁰, Edgard Shein⁸¹, Richard J. Ofshe⁸² e Robert J. Lifton⁸⁷), ma il modello che ha avuto maggiore impatto è stato quello di Robert Lifton, perché, benché nato anch'esso da uno studio su prigionieri di guerra occidentali e cinesi in Corea, descrive una tecnica più sottile e utilizzabile anche in contesti diversi, come i culti. Lifton utilizzò il termine *Riforma del*

Pensiero (Thought Reform) proprio perché non connotabile in modo magico come il "lavaggio del cervello".

Il metodo di riforma del pensiero dosa opportunamente esortazione e coercizione: con la coercizione ("Tu devi cambiare e diventare cosa ti diciamo di diventare - o altrimenti...") si suscitano colpa e vergogna; queste determinano una esortazione interiore ("posso migliorare"). Questa esortazione può essere così potente da divenire in effetti una forma di auto-coercizione.

Lifton ha individuato 8 variabili psicologiche che rendono totalizzante questo tipo di condizionamento:

- *Controllo della comunicazione.* Include il controllo delle informazioni che giungono al soggetto e delle sue comunicazioni con l'ambiente esterno.
- *Condizionamento mistico.* Si stimola l'emotività degli adepti pianificando manifestazioni, che devono sembrare spontanee, che appaiono mistiche o trascendenti. Un'aura mistica o super-naturale deve circondare il Partito, l'Organizzazione, il leader.
- *Richiesta di purezza.* Il mondo viene diviso in due. Da un lato tutto ciò che è "puro", dall'altro tutto ciò che è "impuro". La purezza si trova all'interno del gruppo, mentre tutto ciò che non vi appartiene è impuro e va estirpato.
- *Culto della confessione.* I peccati, quali sono definiti dal gruppo, sono confessati ad un mentore o, più spesso, in pubblico, al resto dei membri del gruppo, come mezzo per sfruttare le vulnerabilità personali e creando vergogna e colpa. Confessando colpe reali o immaginarie o denunciando perfino coloro ai quali era legato da affetto o un patto di lealtà, la vittima chiude con il passato e con il sé stesso della vita precedente.
- *Scienza sacra.* L'ideologia, la fede o le credenze del gruppo sono considerate la Verità Ultima, la dottrina infallibile e indiscutibile, qualcosa da accettare acriticamente ed *in toto*. L'esternazione di dubbi è vista come una mancanza di purezza.
- *Linguaggio nuovo.* La leadership elabora un proprio gergo fatto di slogan e frasi riduttive, facilmente memorizzabili, che non può essere compreso da quanti non fanno parte del gruppo. Il linguaggio che esprime la realtà è

⁸⁰ Meerloo, J., A., M. (1956). *The Rape of the Mind, The Psychology of Thought Control, Menticide and Brainwashing*, Cleveland, The World Publishing Company

⁸¹ Schein E.H. (1956). The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War. *Psychiatry*, XIX

⁸² Ofshe, R. J. (1990). Coercive Persuasion and Attitude Change, *Encyclopedia of Sociology* Volume 1, Macmillan Publishing Company, New York, 1990 Ofshe identifica quattro fattori che definiscono la persuasione coercitiva:

⁸³ 1. Destabilizzazione del senso di sé: avviene tramite attacchi psicologici ed emotivi;

⁸⁴ 2. Creazione di un gruppo organizzato di pari;

⁸⁵ 3. Pressione del gruppo: porta alla conformità;

⁸⁶ 4. Manipolazione dell'ambiente: stabilizza il nuovo assetto mentale e comportamentale del soggetto.

⁸⁷ Lifton, R.J. (1961), *Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Study of "Brainwashing" in China*, New York, Norton

uno dei più potenti strumenti di definizione di sé e del mondo. Cliché e frasi ad effetto sono impiegate per comprimere la complessità dei problemi esistenziali racchiudendo lo scibile in categorie ampie che impediscono l'analisi critica.

- *Dottrina sulla persona*. L'ideologia prevede la subordinazione della persona alla dottrina. Ogni esperienza che non si conforma alla "scienza sacra" deve essere rinnegata, oppure reinterpreta in modo da conformarsi alle credenze del gruppo.
- *Amministrazione dell'esistenza*. Il gruppo gode della prerogativa di decidere chi gode del diritto all'"esistenza", nel senso che decide chi appartiene al popolo e chi no, appartenendo invece al mondo impuro. Si può quindi dire che la propria esistenza è dispensata dall'autorità.

Che queste proprietà siano caratterizzanti dei gruppi costrittivi, che Lifton definisce *totalisti*, è evidente a chiunque abbia avuto esperienza di simili organizzazioni.

CRITICA AL CONCETTO DI MANIPOLAZIONE MENTALE

Eileen Barker (1984) è considerata "la mamma degli apologeti dei culti" (Hauserr, 2002)⁸⁸ cioè dei difensori dei gruppi alternativi, perché un suo pionieristico studio ha dato il via ad un filone di critica del concetto di "manipolazione mentale". Questo studio era stato condotto sulla *Chiesa dell'Unificazione* del Reverendo Moon, i cui fedeli sono comunemente noti come *Moonies*, e fu pubblicato col titolo *The Making of a Moonie*⁸⁹. Barker aveva scoperto che su oltre 1.000 persone fermate per strada e che avevano partecipato al loro primo evento Moonie (generalmente un pranzo), circa il 33,3% era andato al seguente workshop, circa il 10% aveva dichiarato di voler aderire e circa il 5% era ancora membro a tempo pieno due anni dopo. Un dato che la Barker considera piuttosto deludente e che dimostrerebbe che non esiste alcuno straordinario meccanismo di persuasione come il fantomatico "lavaggio del cervello". Se ne ricaverebbe che gli adepti non sono manipolati.

Il lavoro fu duramente attaccato da altri studiosi, in particolare dalla psicologa Margaret T. Singer, già autrice di vari studi sulla manipolazione (Singer, 1958)⁹⁰. Le critiche non riguardavano solo il merito. Nel suo classico libro *Cults in our Midst* (Singer, Lalich, 1996)⁸⁰ la Singer scriveva:

Nel 1989, il servizio *Religious News* ha reso pubblico che il libro della dottoressa Barker è stato finanziato dalla Chiesa dell'Unificazione, dicendo che Barker "ammette liberamente che la Chiesa dell'Unificazione ha pagato tutte le sue spese per partecipare a 18 conferenze in Europa, a New York, nei Caraibi, in Corea e in Sud America". [...] Un membro del Parlamento ha dichiarato: "Qualsiasi

⁸⁸ Hauserr, T. (2002), Cult apologists FAQ, documento privato rinvenibile ancora in rete: <http://home.snafu.de/tilman/faq-you/cult.apologists.txt>

⁸⁹ Barker, E. (1984). *The Making of a Moonie: Choice or Brainwashing?* Oxford, Blackwell Publications

⁹⁰ Singer, M.T., Schein, E.H. (1958). Projective test responses of prisoners of war following repatriation, *Psychiatry*, 21, 375-385, Margaret Singer ha descritto un percorso in tre tappe della persuasione coercitiva (Singer, M.T.(1979), *Coming out of the cults*, *Psychology Today*. 12, 8, 72-82):

accademico che si lasci manipolare per dare credito a una setta fa del male alle famiglie di tutto il mondo”⁹¹.

Ciò fa capire il clima avvelenato in cui si svolge quello che dovrebbe essere un dibattito scientifico. Della complessa diatriba ancora in corso qui interessa solo segnalare il coagularsi dalla metà degli anni 80 di un fronte studiosi, per lo più sociologi, la cui linea è di negare la validità scientifica del concetto di manipolazione mentale e restituire dignità ai “nuovi movimenti religiosi”. Quella che molti studiosi, in genere psicologi, chiamano manipolazione mentale non sarebbe che persuasione, cioè semplice e legittimo proselitismo. La narrativa che questi autori propongono è quella secondo la quale il discredito di cui i culti godono sarebbe frutto di un “panico morale” ordito dalle “associazioni antisette”, propagatrici di miti come la manipolazione mentale e megafono degli apostati, cioè gli ex adepti, che sarebbero non affidabili, in quanto risentiti nei confronti del gruppo al quale appartenevano⁹².

LA PERSUASIONE INDEBITA

Il problema della manipolazione mentale rischia sempre di essere mal posto e di configurarsi come uno scontro fra “credenti” e “non credenti” in un qualche fenomeno metafisico⁹³. È ovvio che esistono modalità comunicative in grado di bypassare l’elaborazione centrale e razionale (si veda il paragrafo *persuasione e indottrinamento*) e anche specifiche tecniche atte a ciò⁹⁴. Nessuno può negarlo e, del resto, il marketing lavora con questi strumenti. Il problema non è quindi se esista o meno la manipolazione. Essa esiste, ma non è né “magica”, né infallibile, né specifica dei culti. Il tema centrale, però, è un altro ed è la *persuasione indebita*. Ad essere sottolineato è l’aggettivo “indebita”, non il sostantivo “persuasione”. Indebito significa “non etico”. Scrive Langone che il controllo mentale “si riferisce a un processo in cui un gruppo o un individuo usa sistematicamente metodi manipolativi non etici per persuadere gli altri a conformarsi ai desideri del manipolatore”⁸⁵.

I critici della manipolazione mentale – gergalmente definiti “apologeti dei culti” – affermano che non esista alcuna manipolazione, ma solo la persuasione che, essendo un comportamento umano naturale, non può essere oggetto di censura⁹⁵. L’errore principale nella discussione sul tema è stato quello di definire la persuasione come un costrutto costituito da una sola dimensione. È necessario introdurre una dimensione ignorata, quella della finalità del persuasore, cioè la dimensione dell’*interesse*. Questo è un costrutto che possiamo schematizzare in un asse che ha ai due poli l’egoismo

⁹¹ Singer, M.T., Lalich, J. (1996), *Cults in Our Midst. The Hidden Menace in our Everyday Lives*, Hoboken, John Wiley & Sons ⁸¹Ivi, p. 221

⁹² Singer, M.T., Lalich, J. (1996), op. cit., p.

⁹³ Zablocki, B. (1997), The blacklisting of a concept: the strange history of the brainwashing conjecture in the sociology of religion, *Nova religio*, Vol. 1, 1

⁹⁴ Si rimanda a Cialdini, R. (1994), *Le armi della persuasione*, Firenze, Giunti, (Edizione italiana) e Sharot, T. (2018), *La scienza della persuasione. Il nostro potere di cambiare gli altri*, Milano, Feltrinelli (Edizione italiana) ⁸⁵ Langone, M. (1988), Questions and answers, *American Family Foundation*:

https://www.bibliotecapleyades.net/sociopolitica/esp_sociopol_mindcon27.htm

⁹⁵ Introvigne, M. (2002), *Il lavaggio del cervello: realtà o mito?* Torino, Elledici, Leumann

(interesse per sé) e l'altruismo (interesse per l'altro). L'introduzione di questa nuova dimensione amplifica enormemente il ventaglio dei connotati e delle tipologie espressive della persuasione (Corvaglia, 2019)⁹⁶. Queste possono essere riprodotte spazialmente intersecando due assi secondo la tradizione dei modelli circomplessi in uso in psicologia (fig. 1).

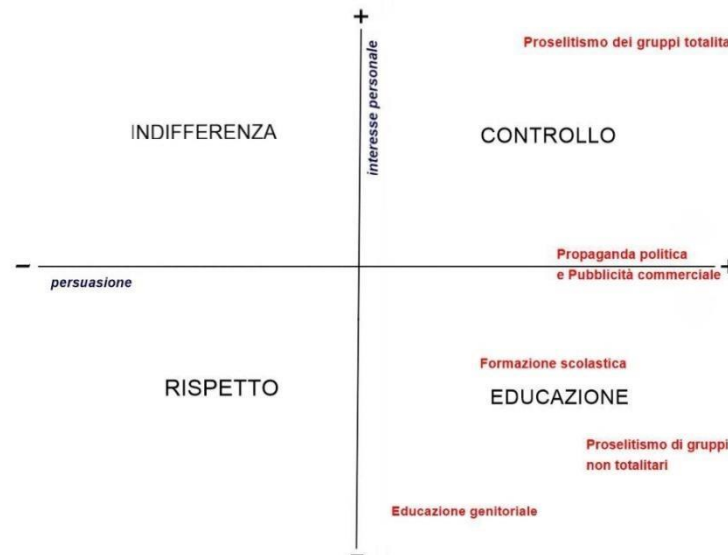


fig. 1 – Modello circomplesso della persuasione (Corvaglia, 2019)

Posto l'impegno persuasivo in asse orizzontale e l'atteggiamento verso la propria utilità personale in verticale, otterremo quattro quadranti. Immaginando che l'impegno persuasivo (o lavoro di influenza) vada crescendo muovendosi sull'asse orizzontale verso destra e che la motivazione egoistica vada crescendo dal basso verso l'alto lungo l'asse verticale, i quadranti ottenuti nella metà sinistra dell'immagine rappresenteranno l'area di minimo impegno persuasivo. La chiameremo *area del disimpegno o di non influenza*. Infatti, la combinazione di alto egoismo e bassa influenza sull'altro (quadrante a sinistra in alto), comporta la non curanza, l'*indifferenza*, che è la versione negativa del disimpegno ("non ti controllo perché non mi interessi"). Esiste poi un disimpegno di altra qualità, che potremo chiamare "disimpegno altruista", che è espressione di *rispetto* per l'altro ("non ti controllo perché ti rispetto"). Lo vediamo rappresentato dal quadrante a sinistra in basso. La parte destra della figura sarà l'*area dell'influenza*, perché descrive l'opera di persuasione, tanto quella benigna quanto quella maligna. La prima è data dalla combinazione di disinteresse per sé e cura dell'altro. È il quadrante dell'*educazione o della cura* (in basso). L'educazione genitoriale, tutta orientata alla edificazione della prole, ma anche la cura degli educatori, ne sono espressione manifesta. Trovano posto in questa area benigna anche le varie forme di proselitismo ed educazione religiosa o politica di gruppi sinceramente orientati alla cura ed al miglioramento sociale o spirituale. Il quadrante in alto a destra, dato dalla combinazione di alta pressione persuasiva e

⁹⁶ Corvaglia, L. (2019). Undue influence for dummies. *Claustrofobia*: <https://luigicorvaglia1966.wixsite.com/website-6/post/undueinfluence-for-dummies>

interesse per la propria utilità, è l'area del *controllo*. È qui che è possibile collocare le varie forme di proselitismo e rieducazione finalizzate al controllo mentale e alla affiliazione a gruppi chiusi e totalitari. È questo il quadrante che racchiude i comportamenti a cui spetta la definizione di "persuasione indebita". È a questa persuasione interessata che può essere attribuita l'etichetta di *manipolazione mentale*, ma intesa come metafora di questo proselitismo con l'intento dello sfruttamento. Allo stesso tempo, la manipolazione mentale è la messa in pratica di tecniche persuasive, non specifiche dei culti totalitari, al fine di raggiungere questo fine.

UN MODELLO DI PROCESSO PERSUASIVO NEI CULTI⁹⁷

LA CONNESSIONE SALIENZA-PROCRASTINAZIONE

Tutti noi abbiamo la tendenza a rimandare le azioni che percepiamo come spiacevoli. Questo perché i costi "qui e ora" sono più concreti e vividi, in quanto sono immediati e chiaramente spiacevoli rispetto ai vaghi costi futuri. Sarà così anche se il costo finale di questa procrastinazione sarà molto alto. Chiunque abbia "deciso" di mettersi a dieta lo sa. Allo stesso modo, adattiamo sempre le nostre preferenze in modo da desiderare più intensamente quei beni di cui abbiamo meno disponibilità in un dato momento. Jon Elster (1984)⁹⁸ ha usato come esempio di quello che chiama "cambiamento endogeno delle preferenze" la novella di Hans Christian Andersen in cui un contadino va al mercato per vendere o scambiare il suo cavallo ma torna a casa con un cesto di mele marce. Infatti, lungo la strada il contadino aveva scambiato il cavallo con una mucca perché gli piaceva più del cavallo, poi la mucca con una pecora, per la stessa ragione e così questa con un'oca, l'oca con una gallina, e la gallina, infine, per un cesto di mele marce. In altre parole, le persone si comportano in modi incoerenti che esse stesse non possono prevedere.

In psicologia, la rilevanza che un soggetto assume in relazione a un contesto si chiama *salienza*. È questa salienza che cambia a seconda della prospettiva temporale che produce la procrastinazione.

L'ambito in cui la procrastinazione può produrre i risultati più dannosi è quello dell'obbedienza ad un'autorità indebita o abusiva. Niente spiega questo meglio dell'esperimento di Milgram. Lo psicologo sociale Stanley Milgram (1975)⁹⁹ reclutò maschi adulti per partecipare ad un esperimento che doveva concentrarsi sugli effetti della punizione sulla memoria. Ai soggetti veniva assegnato di routine il ruolo di insegnanti, mentre un complice dello sperimentatore interpretava il ruolo di un allievo. I soggetti erano istruiti a somministrare scosse all'allievo quando questi rispondeva in modo errato a domande su un testo che avrebbe dovuto apprendere. L'allievo, che in realtà era un attore, aveva il compito di simulare reazioni appropriate alle scosse somministrate dai soggetti. L'allievo era visibile al soggetto attraverso una finestra di vetro e, all'insaputa del soggetto, non era effettivamente collegato ai fili. Ai soggetti veniva ordinato inizialmente di somministrare shock a basso voltaggio (15 volt), con dosi che aumentavano di 15 volt alla volta fino a un massimo di 450. Ci sono diverse versioni di questo esperimento, ma, in tutte le versioni, lo "studente" ha mostrato una risposta significativa alle "scosse". In una versione, secondo la descrizione di Milgram,

a 75 volt l'allievo cominciò a grugnire e gemere. A 150 volt, chiese di essere lasciato uscire dall'esperimento. A 180 volt, gridò che non poteva più sopportare

⁹⁷ Questo paragrafo è un rimaneggiamento di un più esteso articolo Corvaglia, L. (2000), Un modello di persuasione nei culti totalitari, *Psychofenia*, anno XXIII, 41-42

⁹⁸ Elster J. (1984). *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press

⁹⁹ Milgram, S. (1975). *Obedience to Authority : An Experimental View*, New York, Harper and Row

il dolore. A 300 volt, implorava di essere liberato" (1965, p. 246, citato in E. Stotland e L. K. Canon, 1972, p. 6).

Questo risultato supporta il nostro argomento centrale: In circostanze appropriate, le persone si comportano in modi incoerenti che esse stesse non possono prevedere, come quando procrastinano o mostrano un'obbedienza irrazionale all'autorità.

Lee Ross (1988)¹⁰⁰ ha sostenuto che questa salienza specifica attribuita alla disobbedienza è dovuta al fatto che esiste un contratto implicito tra "l'insegnante" e lo sperimentatore e che questo contratto non richiede l'esistenza di un motivo valido per interrompere gli shock. Così, il soggetto vede il costo della disobbedienza attuale come molto alto e può pianificare di disobbedire in futuro solo se il costo dovesse aumentare. Il soggetto, cioè, procrastina. Ciò che forse è più rilevante è che la salienza stessa è probabilmente determinata non tanto dal livello di tensione che il soggetto somministra, ma dalla differenza tra la tensione attuale e quella già somministrata. Infatti, si può vedere chiaramente che con un'escalation sufficientemente lenta di comandi, i soggetti possono essere indotti a somministrare livelli sempre più alti di shock. Non avrebbero accettato di somministrare direttamente 450 volt. I soggetti sono disposti a disobbedire se le richieste diventano eccessive, ma non ora, non ancora. Pur ipotizzando una disobbedienza futura, questi soggetti continuano ad aumentare il livello di shock necessario per indurli a disobbedire.

L'esperimento di Milgram mostra che, quando sono isolati in un laboratorio, gli individui possono esibire un comportamento inaspettato e inquietante per pura obbedienza, a condizione che le richieste progrediscono gradualmente. Fuori dal laboratorio, in condizioni non isolate, tuttavia, ci sono prove che tali comportamenti si verificano solo quando c'è una quasi unanimità di opinioni. A questo proposito, la prova più rilevante proviene da una variante del noto esperimento di Asch (1951)¹⁰¹. Solomon Asch dimostrò che i soggetti a cui veniva chiesto di confrontare la lunghezza di una linea con una serie di altre linee di diversa lunghezza davano una risposta sbagliata in circa il 40% dei casi se erano preceduti da complici dello sperimentatore che avevano dato risposte deliberatamente sbagliate. I soggetti sperimentali si adeguavano alle risposte degli altri anche se erano ovviamente sbagliate.

Tuttavia, in una variante dell'esperimento, Asch trovò che la presenza anche di un solo complice che dava la risposta giusta, tra tutti gli altri che davano quella sbagliata, riduceva di due terzi il numero di errori nei soggetti sperimentali (Asch, 1952)¹⁰². Questo suggerisce che la presenza di persone che confermano le nostre percezioni aumenta significativamente la probabilità di disobbedienza in situazioni come l'esperimento di Milgram. Si può dedurre che l'obbedienza come quella vista da Milgram può avvenire solo in laboratorio, dove le persone sono protette da

¹⁰⁰ Ross, L. (1988). Review of Arthur G. Miller, *The Obedience Experiments: A Case Study of Controversy in Social Sciences*, New York: Praeger, 1956, *Contemporary Psychology*, February 1988, 33, 101-04

¹⁰¹ Asch, S. (1951). *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments*. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men; research in human relations* (pp. 177-190), Pittsburgh, Carnegie Press

¹⁰² Asch S. (1952) *Social Psychology*, Englewood Cliff, Prentice-Hall

informazioni e influenze esterne. Tuttavia, ci sono altre situazioni in cui questo può accadere, in particolare nei culti.

AUTOSELEZIONE ED EFFETTO *FRAMING* DI GRUPPO

Per quanto si possa obiettare in merito a questioni di metodo e di lettura dei dati, le valutazioni della Barker nel suo citato studio sui *Moonies* sono senz'altro valide nello smentire l'ipotesi del *Manchurian Candidate*, ossia di una tecnica specifica ed infallibile di ricostruzione degli individui. È però possibile contemplare una differente concezione di manipolazione che vede il controllo mentale come un processo di persuasione che avviene proprio selezionando, con passi successivi e ordinati, i soggetti più propensi, e che si realizza in concreto soprattutto sulle reclute finali, operando l'indottrinamento in un contesto, psicologico e relazionale, ormai profondamente mutato (Corvaglia, 2020¹⁰³, 2021¹⁰⁴).

L'adesione ai Moonies comporta una sequenza di decisioni separate. Le potenziali reclute vengono prima contattate individualmente e invitate a partecipare a un workshop di due giorni nel fine settimana. Questo workshop è seguito da un altro di 7 giorni, poi da un workshop di 12 giorni e, infine, c'è la vera adesione. La potenziale recluta deve prendere quattro decisioni separate: prima partecipare al workshop di 2 giorni, poi continuare con il workshop di 7 giorni, poi partecipare al workshop di 12 giorni e infine entrare nella Chiesa. Come nell'esperimento di Milgram, la decisione viene presa in fasi lente e attraverso leggere deviazioni dalla scelta precedente.

Il classico studio di Marc Galanter (1979)¹⁰⁵ mostra bene questa ristrutturazione graduale del pensiero verso l'impegno. Anche Galanter ha studiato i *Moonies*. Nel suo studio, dei 104 ospiti dei primi due giorni di workshop, 74 non hanno continuato. Dei 30 del workshop di 7 giorni, 12 non hanno continuato. Dei 18 rimasti nel workshop di 21 giorni, 9 non hanno continuato. Dei rimanenti 9, 6 erano membri attivi della chiesa 6 mesi dopo. L'esempio dei Moonies illustra un processo di conversione. I convertiti intraprendono una sequenza di piccole decisioni riguardanti l'accettazione dell'autorità. Alla fine, come risultato di questa sequenza di decisioni di obbedienza piuttosto che di ribellione, i convertiti sviluppano credenze e valori che sono molto diversi da quelli che avevano all'inizio del processo.

Possiamo supporre che questa acquiescenza all'autorità sia facilitata dall'autoselezione. Poiché la maggioranza di coloro che hanno dubbi se ne vanno, non si sviluppa il dissenso necessario per resistere all'escalation dell'impegno. Così si crea la condizione di isolamento dalle influenze esterne che esiste nel laboratorio di Milgram e, allo stesso tempo, la conformazione alle idee degli altri, come nell'esperimento di Asch. Questo è anche un esempio di *preference shifting* in cui i

¹⁰³ Corvaglia, L. (2020), *No Guru. Le sette e i loro difensori*. Roma, C1V

¹⁰⁴ Corvaglia, L. (2021), Submission as Preference Shift, *International Journal of Coercion, Abuse and Manipulation*, Vol. II, Issue 1

¹⁰⁵ Galanter M. et alii (1979). The 'Moonies': A Psychological Study of Conversion and Membership in a Contemporary Religious Sect. *American Journal of Psychiatry*, February 136(2), 165-70

cambiamenti nelle preferenze dipendono dalle preferenze precedenti, come ha sottolineato Elster.

Il fatto che il nuovo contesto dia diversa "salienda" e significato a ciò che avviene all'interno del culto richiama facilmente l'effetto *framing* evidenziato da Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979)¹⁰⁶. Come fa notare Elster (1984)¹⁰⁷, questo altera la razionalità delle scelte, perché si perde il principio di transitività. Infatti, se uno preferisce A a B e B a C, dovrebbe preferire anche A a C, ma non sempre accade (così il contadino torna a casa con un cesto di mele marce). Una delle scorciatoie note come "euristiche" che contribuisce all'effetto *framing* è l'*euristica dell'affetto*. Si tratta di un fenomeno per cui durante il processo decisionale facciamo molto affidamento sul nostro stato emotivo, piuttosto che prendere il tempo per considerare le conseguenze a lungo termine di una decisione. Ciò è correlato all'utilizzo di quei canali veloci e euristico-periferici che abbiamo descritto. Il marketing e la propaganda politica fanno ampio uso di questi pregiudizi.

Ovviamente questi meccanismi giocano un ruolo in qualsiasi forma di persuasione, ma questo non significa che si debba sostenere la tesi audace di alcuni secondo la quale non ci sono forme di persuasione indebita. Infatti, ciò che è riprovevole in un'opera di convincimento non è la "tecnica" utilizzata, ma il suo fine. A volte il fine è fraudolento. Perseguire un 'programma segreto' finalizzato allo sfruttamento di chi viene persuaso a fare scelte contrarie ai propri interessi può certamente essere definito 'manipolazione'. Il fatto che l'uomo reale sia incline a errori sistematici che possono portare a scelte controproducenti è certamente utile a chi intende essere malevolmente persuasivo. I leader di culto carismatici possono condurre i loro seguaci all'interno di una cornice in cui le loro decisioni irrazionali acquistano perfettamente senso. Il medesimo concetto è stato espresso da Janja Lalich (2000)¹⁰⁸ nel suo modello di "scelta vincolata" (*bounded choice*). I membri di un culto distruttivo, date le condizioni di un sistema "autosigillante", sono condotti in uno stato di "scelta vincolata" in cui prendono decisioni apparentemente irrazionali in un contesto, però, che dà loro un senso e che, di fatto, è coerente con le loro più alte aspirazioni.

Il percorso qui esemplificato ci porta quindi a considerare che non si aderisce perché si è persuasi a farlo, e quindi si è introdotti nel gruppo. Al contrario, si è persuasi perché si è inseriti nel gruppo¹⁰⁹. Anche se persuasione e inclusione possono avvenire contemporaneamente, il peso di quest'ultima è temporalmente più pregnante all'inizio. L'indottrinamento ideologico acquista più peso nel tempo. Più graduale sarà il processo di persuasione, più si sarà disposti a credere e ad agire secondo le nuove credenze. Ad ogni passo, la differenza rispetto a ciò che è già stato

¹⁰⁶ Kahneman, D., Tversky, A. (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47(2), 1979, 263-291.

¹⁰⁷ Elster, op. cit.

¹⁰⁸ Lalich, J. (2000), *Bounded Choice: The Fusion of Personal Freedom and Self-Renunciation in Two Transcendent Groups*. Ph.D. dissertation., Santa Barbara, California, Fielding Institute

¹⁰⁹ Ciò in accordo con il modello sociobiologico il quale sottolinea, più che la manipolazione mentale, i meccanismi psicologici dell'affiliazione al gruppo e i benefici che ne derivano a livello individuale (Wenegrat B (1989). Religious cult membership: A sociobiologic model. In Galanter M (a cura di) *Cults and new religious movements: A report of the American Psychiatric Association*, pp. 193-208. *American Psychiatric Association*, Washington D.C.)

acquisito o fatto sarà minima (e l'impulso a disertare sarà ritardato). Ognuno di questi passi sarà sempre scelto "liberamente", nello stesso senso in cui il consumatore acquista liberamente prodotti la cui salienza è modificata dal marketing. Tuttavia, le stesse persone che percorrono l'intero processo per approssimazione continua e graduale non avrebbero mai scelto liberamente la destinazione finale, cioè i dogmi e i comportamenti correlati, se fosse stata presentata loro in un'unica soluzione all'inizio. La 'manipolazione' è tutto in questo gradiente di 'libera scelta'.

EPILOGO

La trattazione precedente ha tralasciato le tecniche per concentrarsi su modalità e finalità del processo persuasivo. Focalizzarsi sulle specifiche tecniche, infatti, porta ad una reificazione del “metodo” che arriva a costituirsi nell’immaginazione di qualcuno quale entità mitica, dotata di infallibili poteri di assoggettamento. Il “lavaggio del cervello”, nato nell’ambito del panico comunista e da qualcuno inizialmente traslato al fenomeno dei culti costrittivi, risponde perfettamente ai requisiti di questa costruzione mitologica. Tale “deus ex machina” finisce per produrre un riduzionismo essenzialmente costruito intorno ad una causa, la tecnica manipolatoria infallibile e specifica, ed un effetto, l’assoggettamento. Le complesse dinamiche psicologiche, sistemiche, culturali e vittimologiche coinvolte in un processo di subordinazione al potere carismatico si riducono ad un passivo e subitaneo soggiacere della vittima alla “tecnica”. Ciò è irrealistico. Nelle pagine precedenti, invece, si è affrontato il tema della persuasione indebita alla luce di teorie scientifiche accreditate. Tanto *l’economia comportamentale* quanto gli studi di neuropsicologia hanno infatti messo definitivamente in crisi l’idea dell’individuo quale agente razionale (Corvaglia, 2019)¹¹⁰. Che la mente sia prona a errori sistematici, oltre che afflitta da limiti computazionali tali da non permetterle di tener conto di tutte le variabili in gioco (Simon, 1955)¹¹¹, non è argomento di discussione. La comunicazione pubblicitaria e quella politica sfruttano da sempre queste vulnerabilità della mente umana e le tecniche di persuasione sono oggetto di molti corsi di prestigiose facoltà universitarie, scuole di management e business schools. Altrettanto indiscutibile è l’esistenza di persone narcisiste, egocentriche e senza scrupoli, oggettivamente discriminabili dall’osservazione clinica e da scale standardizzate¹¹². Alcune di queste persone sono in grado di elicitare i sistemi di funzionamento meno logici degli individui, ben noti alla neuropsicologia, arrivando ad acquisire una sorta di potere su di essi. Sono i leader narcisisti¹¹³. Il problema del potere dei narcisisti, tuttavia, è che questi presentano caratteristiche come la mancanza di empatia, la tendenza allo sfruttamento interpersonale, la pretesa per diritto indiscutibile, l’antagonismo e l’egocentrismo (Sedikides e Campbell, 2017)¹¹⁴, che possono portarli ad abusare del loro potere e ad avere un impatto negativo su coloro che guidano. Quando questo abuso di potere si realizza secondo una *processualità*, cioè con pianificazione, studiata gradualità e senza violenza apparente, si può parlare di *manipolazione mentale*, intesa quindi come espressione traslata per definire la *persuasione indebita*. Questo è un processo dinamico e sistemico, che prevede un ruolo attivo di tutti gli attori coinvolti, a loro volta tutti connessi all’interno di un dato set ambientale e culturale. Fra questa concezione e il

¹¹⁰ Corvaglia, L. (2019). Culti e scelta razionale. Critica al modello di mercato nelle scelte religiose, *Psychofenia*, V. XXII, 39-40

¹¹¹ Cfr. Simon, H.A. ([1985] 1955). Behavioral Model of Rational Choice in *Quarterly Journal of Economics*, trad. it.: H. Simon, *Causalità, razionalità, organizzazione*, Bologna 1985

¹¹² Twenge, J. M., Konrath, S., Foster, J. D., Campbell, W. K., and Bushman, B. J. (2008). Egos inflating over time: a cross-temporal metaanalysis of the narcissistic personality inventory. *J. Pers.* 76, 875–902

¹¹³ Brunell, A. B., Gentry, W. A., Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Kuhnert, K. W., and DeMarree, K. G. (2008). Leader emergence: the case of the narcissistic leader. *Pers. Soc. Psychol. Bull.* 34, 1663–1676

¹¹⁴ Sedikides, C., and Campbell, W. K. (2017). Narcissistic force meets systemic resistance: the energy clash model. *Perspect. Psychol.*

Sci. 12, 400–421

“lavaggio del cervello” sul modello del *Manchurian candidate* non esiste alcun rapporto.

Da presidente dell'*American Psychological Association* (APA), Phil Zimbardo (2002) chiariva perfettamente il concetto e vi apponeva sopra il suggello della società scientifica in un noto editoriale:

Il Controllo mentale è un processo attraverso il quale la libertà di scelta e di azione individuale o collettiva è compromessa da agenti o agenzie che modificano o distorcono la percezione, la motivazione e colpiscono i risultati comportamentali e cognitivi. Non si tratta né di magia né di mistica, ma di un processo che coinvolge una serie di principi di base di psicologia sociale.

Conformità, acquiescenza, persuasione, dissonanza, reattanza, senso di colpa, paura eccitabilità, modellamento e identificazione sono alcuni degli ingredienti importanti dell'influenza sociale, ben studiati in esperimenti psicologici e studi di settore [...]

I gruppi di ricerca di scienza sociale dimostrano che quando sistematicamente praticato da uno stato di polizia punitiva, o militare o da culti distruttivi, il controllo mentale può indurre false confessioni, creare convertiti che volontariamente torturano o uccidono “nemici inventati,” membri indottrinati impegnati a lavorare senza sosta, che rinunciano al loro denaro – e perfino alla propria vita – per “*la causa*”¹¹⁵.

La lotta “per la causa” a cui Zimbardo fa riferimento ha origine nel principio supremo e inviolabile che fonda ogni intolleranza ed ogni totalitarismo, sia esso territoriale, come una dittatura, come non territoriale, come un culto abusante o una organizzazione ideologica radicale. In definitiva, l'origine del pericolo per la società aperta.

¹¹⁵ Zimbardo, P. G. (2002). Mind control: psychological reality or mindless rethoric? *American Psychological Association*, Vol. 33, 10 ¹⁰⁹ Enroth, R. (1997) . 'Apologist' vs. 'Alarmist'. *Time Magazine*, January 27, vol. 149, 4

BIBLIOGRAFIA

- Allarme Scientology, sito web <http://www.allarmescientology.it/trib.htm>
- Al-Sibai, Noor (2018). Expert explains how Trump's GOP has turned into a cult, *Raw Story*, 21 Giugno
- Andriola, M. L. (2020). *La Nuova Destra in Europa. Il populismo ed il pensiero di Alain de Benoist*, Vedadno al Lambro, Paginauno
- APA (2013). *Diagnostical and Statistical Manual of Mental Disorders DSM 5* (quinta edizione), Milano, Raffaello Cortina editore (ed. Italiana)
- Arweck E (2002). *New religious movements*. In Woodhead L, Fletcher P, Kawanami H,
- Smith D (a cura di) *Religions in the modern world: traditions and transformations*, pp. 305-334. London & New York, Routledge
- Asch S. (1952). *Social Psychology*, Englewood Cliff, Prentice-Hall
- Asch, S. (1951). *Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments*. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men; research in human relations* (pp. 177–190), Pittsburgh, Carnegie Press
- Bandura, A. (2016). *Disimpegno morale. Come facciamo del male continuando a vivere bene*, Trento, Erikson (Edizione Italiana)
- Barker E (1989). *New religious movements: A practical introduction*. Londra, Hmsco
- Barker, E. (1984). *The Making of a Moonie: Choice or Brainwashing?*, Oxford, Blackwell Publications
- Barresi F. (2006). *Sette religiose criminali. Dal Satanismo criminale ai culti distruttivi*, Roma, EdUP
- Beit-Hallahmi, B. (1997). *Integrity and suspicion in the New Religion Movements research*, discorso presentato il 7 settembre al meeting della Society of Scientific Studies of Religion a San Diego, California
- Bernstein R. (2020) - Sensibly Speaking Podcast #68: *narcissists, psychopaths and sociopaths, oh my!*: <https://www.youtube.com/watch?v=3Y2MjxK12Ws&list=PLGrPM1Pg2h705KqJ9DRi3HKkWqgZAA6Hs&index=11>
- Blakey, D.L. (1978). *Affidavit of Deborah Layton Blakey*, Alternative considerations on Jonestown and People's Temple: https://jonestown.sdsu.edu/?page_id=18599
- Block, W.(1995). *Difendere l'indifendibile*, Macerata, Liberilibri (Ed.It)
- Bohner, G., Moskowitz, G. B., & Chaiken, S. (1995). The interplay of heuristic and systematic processing of social information. *European Review of Social Psychology*. 6
- Bonino, S. (2010). *Il caso Aum Shinrikyo. Società, religione e terrorismo nel Giappone contemporaneo*, Chieti, Edizioni Solfanelli
- Boweman, L., Forrest, D., Osei, M. *Social science and coercion as a defense in kidnapping cases. Patricia Hearst, Kidnap victim to criminal?*, Cornell University Law School, Social Science and Law, Students Projects: https://courses2.cit.cornell.edu/sociallaw/student_projects/Kidnapping.html

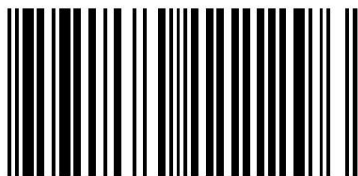
- Bromley, D., Shupe, A. (1981). *Strange Gods. The great american cult scare.* Boston, Beacon Press
- Brunell, A. B., Gentry, W. A., Campbell, W. K., Hoffman, B. J., Kuhnert, K. W., and DeMarree, K. G. (2008). Leader emergence: the case of the narcissistic leader. *Pers. Soc. Psychol. Bull.* 34
- Budzynska, K. & Weger, H (2011). *Structure of persuasive communication and elaboration likelihood model.* OSSA Conference Archive. 67
- Cacioppo, John T., Petty, Richard E. (1984). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion, in *Advances in Consumer Research, Association for Consumer Research*, vol. 11
- Caparesi, C., Di Fiorino, M., Kent, S. (2002). *Costretti ad amare. Saggi sui Bambini di Dio.* Forte dei Marmi, Psichiatria e territorio
- Cialdini, R (2017). *Influence: The Psychology of Persuasion.* Pymble, Australia, HarperCollins e-books
- Cialdini, R. (1994). *Le armi della persuasione*, Firenze, Giunti, (Edizione italiana)
- Ciavardini, T. (2020). *Silvia Romano ha trovato un'Italia isterica e cattiva. Ma le sue scelte non sono affar nostro*, Il Fatto Quotidiano blog, 14 Maggio 2020:
- <https://www.ilfattoquotidiano.it/2020/05/14/silvia-romano-ha-ritrovato-unitalia-isterica-e-cattiva-ma-le-sue-scelte-nonsono-affar-nostro/5801565/>
- Cleckley, H. C. (1941). *The Mask of Sanity: An Attempt to Reinterpret the So-Called Psychopathic Personality.* St. Louis, Mosby
- Corvaglia, L. (2019). Culti e scelta razionale. Critica al modello di mercato nelle scelte religiose, *Psychofenia*, V. XXII
- Corvaglia, L. (2019). Undue influence for dummies. *Claustrofobia*:
- <https://luigicorvaglia1966.wixsite.com/website-6/post/undue-influence-for-dummies>
- Corvaglia, L. (2020). Un modello di persuasione nei culti totalitari, *Psychofenia*, anno XXIII,
- Corvaglia, L. (2020). *No Guru. Le sette e i loro difensori.* Roma, C1V
- Corvaglia, L. (2021). Submission as Preference Shift, *International Journal of Coercion, Abuse and Manipulation*, Vol. II, Issue 1
- D'Arcadia A. (1991). *Nuove religioni, culti emergenti, sette*, Milano, De Vecchi
- Deutsch A (1975). Observations on a sidewalk ashram. *Archives of General Psychiatry* 32, 2
- Deutsch A (1980). Tenacity of attachment to a cult leader: a psychiatric perspective. *The American journal of Psychiatry* 137, 12
- Elster J. (1984). *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge, Cambridge University Press
- Enroth, R. (1997) . 'Apologist' vs. 'Alarmist'. *Time Magazine*, January 27, vol. 149 no. 4
- Fallon, J. (2013). *The Psychopath Inside: A Neuroscientist's Personal Journey into the Dark Side of the Brain*, New York, Penguin

- FBI Official website of the United States Government: <https://www.fbi.gov/history/famous-cases/pattyhearst>
- Festinger L, Riecken HW, Schachter S (1964). *When Prophecy Fails*. Harper e Row, New York
- Frances, A.(2013). *Primo, non curare chi è normale*, Torino, Bollati Boringhieri, (Ed.It.)
- Fuentes, A. (2019). *Why We Believe. Evolution and the Human Way of Being*, West Conshohocken, Templeton Press
- Galanter M. et alii (1979). The 'Moonies': A Psychological Study of Conversion and Membership in a Contemporary Religious Sect. *American Journal of Psychiatry*, February
- 136(2)
- Giovetti, P. (2010). *Gioglio Bongiovanni stigmatizzato*, Roma, Mediterranee
- Greenberg, J., Solomon, S., Pyszczynski, T. (2015). *The Worm at the Core: On the Role of*
- *Death in Life*, Random House and New York, Random House Inc
- Guinn, J. (2017). *The road to Jonestown*, New York, Simon & Shuster
- Hauserr, T. (2002), Cult apologists FAQ, documento privato:
- <http://home.snafu.de/tilman/faq-you/cult.apologists.txt>
- Hinnells, J. R., ed. (2005). *Labeling 'New Religious Movements*, The Routledge Companion to the Study of Religion. London & New York, Routledge Religion Companions (2, revised ed.) <https://www.treccani.it/enciclopedia/ricerca/setta/>
- Hubbard, R. L. (1966) *Communications Office Policy Letter*, 25 febbraio
- Hunter, E. (1951). *Brain-washing in Red China: The calculated Destruction of Men's Mind*, The Vanguard Press Inc., New York
- Introvigne, M. (1993). Movimento "anti-sette" laico e movimento "contro le sette" religioso: strani compagni di viaggio p futuri nemici? *Cristianità*, 217
- Introvigne, M. (2002). *Il lavaggio del cervello: realtà o mito?*, Torino, Elledici,
- Leumann Kahneman, D. (2012). *Pensieri lenti e veloci*, Mondadori (Ed. Italiana)
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979), Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47(2), 1979, 263-291
- Kahneman, D., Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk, *Econometrica*, 47(2), 263-291
- Kernberg, O. (1984). *Severe Personality Disorders: Psychotherapeutic Strategies*. 1986 Edition. New Haven, Yale University Press,
- Lalich, J [Ted-ed], (2017, June 12). *Why do people join cults?* [mp4]
- Lalich, J. (2000). *Bounded Choice: The Fusion of Personal Freedom and Self-Renunciation in Two Transcendent Groups*. Ph.D. dissertation., Santa Barbara, California, Fielding Institute
- Lane, J.M., Kent, S.A. (2008). Politiques de rage et narcissisme malin su *Criminologie* 41, 2

- Langone, M. (1988), Questions and answers, *American Family Foundation*: https://www.bibliotecapleyades.net/sociopolitica/esp_sociopol_mindcon27.htm
- Levine V e Salter NE (1976). Youth and contemporary religious movements: psychosocial findings. *The Canadian Psychiatric Association Journal/La Revue de l'Association des psychiatres du Canada* 21, 6
- Lewis, J.R. (2003). *Enciclopedia Sourcebook of UFO Religions*, Amherst, Prometheus Books
- Lifton, R.J. (1961). *Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Study of "Brainwashing" in China*, New York, Norton
- Lord, P. (2021), *On religious legitimacy*, Faculty of Law, thesis of the degree of Master of Laws, McGill University, Montreal
- Maleson G (1981). Dilemmas in the Evaluation and Management of Religious Cultists. *The American Journal of Psychiatry* 138, 7
- Maniscalco, M.L. (1999). *L'ultimo passo insieme. I suicidi collettivi dell'Ordine del Tempio Solare*. Roma, Philos
- McCann, J.T. (2006). *Terrorism on American Soil*, Boulder, Sentient Publications
- Meerloo, J., A., M. (1956). *The Rape of the Mind, The Psychology of Thought Control, Menticide and Brainwashing*, Cleveland, The World Publishing Company
- Melton, G. J. (1992). *Encyclopedic Handbook of Cults in America*. New York, Garland
- Melton, G. J.(1999). Brainwashing and the cults: the rise and fall of a theory, *CeSNUR*, 10 Dicembre 1999: <https://www.cesnur.org/testi/melton.htm>
- Melton, G., Moor, R. (1982). *The cult experience*, New York, Pilgrim Press
- Milgram, S. (1975). *Obedience to Authority : An Experimental View*, New York, Harper and Row
- Ministero dell'Interno, Stato della Baviera. Monaco, *Che cos'è Scientology? La costruzione della macchina umana nel laboratorio cibernetico dell'apprendimento*. A cura del Dott. Jürgen Keltsch, 4 Agosto 1999, in Allarme Scientology: <http://www.allarmescientology.it/txt/keltsch.htm>
- Natalie, T. (2019). *The program. Inside the mind of Keith Raneire. Rise and fall of NXIUM*, New York, Grand Central Pub
- Ofshe, R. J. (1990). Coercive Persuasion and Attitude Change, *Encyclopedia of Sociology* Volume 1, Macmillan Publishing Company, New York, 1990
- Orwell, G. (1950). *Shooting an elephant and Other Essays*, London, Penguin
- Oxford English Dictionary Online, "cult, n.3.". Oxford University Press, June 2018. Web. 3 September 2018
- Perloff, R. M. (1993). Third person effect research 1983-1992: A review and synthesis. *International Journal of Public Opinion Research*; 5(2): 167-184
- Pinotti, F. (2012). Sotto assedio nel mondo, Scientology cresce in Italia, *Sette del Corriere della Sera*, 19 Settembre https://www.corriere.it/sette/12_settembre_19/2012-38-pinotti-scientology_886f1c06-025f-11e2-9f2e-6124d1c3f844.shtml

- Rael (1994), *Il libro che dice la verità. Il messaggio degli extraterrestri*, Roma, Edizioni Mediterranee
- Raine, S. (2021). Narcissistic Sexual Predation: Keith Raniere's Grooming Strategies in NXIUM, *International Journal of Coercion, Abuse and Manipulation*, Vol. I, 1
- Redazionale - Russia bans Scientology: Justice Ministry puts key scientologist groups on list of "undesirable" organizations. *RT*, 2 Ottobre 2021
- Redazionale - La corte europea dei diritti umani sostiene ancora una volta la libertà religiosa deliberando a favore della chiesa di Scientology, *FAI Notizia*, 4 Gennaio 2022
- Richardson, J.T. , Killbourne, B.(1983). *Classical and Contemporary Application of Brainwashing Models: A Comparison and Critique*. in Bromley D.G., Richardson J.T.(1983), *The Brainwashing/Deprogramming Controversy: Sociological, Psychological, Legal and historical Perspectives*. Vol. 5, Studies in Religion and Society, New York and Toronto, Edwin Mellen Press
- Ross, L. (1988). Review of Arthur G. Miller, *The Obedience Experiments: A Case Study of Controversy in Social Sciences*, New York: Praeger, 1956, *Contemporary Psychology*, February 1988, 33,
- Salvemini, G. (1954). *Memorie di un fuoriuscito*, Feltrinelli, Milano, 51
- Schein E.H. (1956). The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War. *Psychiatry*, XIX
- Sedikides, C., and Campbell, W. K. (2017). Narcissistic force meets systemic resistance: the energy clash model. *Perspect. Psychol. Sci.* 12
- Sharot, T. (2018). *La scienza della persuasione. Il nostro potere di cambiare gli altri*, Milano, Feltrinelli(Edizione italiana)
- Shaw, D. (2021). *Traumatic Narcissism and Recovery*, London and New York, Routledge
- Simon, H.A. ([1985] 1955). Behavioral Model of Rational Choice in *Quarterly Journal of Economics*, trad, it.: H. Simon, *Causalità, razionalità, organizzazione*, Bologna 1985
- Singer, M.T.(1979). Coming out of the cults, *Psychology Today*. 12, 8
- Singer, M.T., Lalich, J. (1996). *Cults in Our Midst. The Hidden Menace in our Everyday Lives*, Hoboken, John Wiley & Sons
- Singer, M.T., Schein, E.H. (1958), Projective test responses of prisoners of war following repatriation, *Psychiatry*, 21
- Smith, B.A, & Zarate, M.A (2015). The effects of religious priming and persuasion style on decision-making in a resource allocation task. *Peace and Conflict: Journal of Peace Psychology*. 21(4)
- Spooner, L. (1998). *I vizi non sono crimini*, Macerata, Liberilibri (Ed. italiana)
- Tajfel, H. (1970). Experiments in intergroup discrimination. *Scientific American*, 223
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior, *Political Psychology: Key Readings*. 276-293. New York, NY, US: Psychology Pres

- Takala, T (2005). Charismatic leadership and power. Problems and Perspectives in *Management*. 3
- Theroux, L. (2005). *The Call of the Weird*, London, Pan Macmillan
- Tizzani, E., Giannini, A. M. (2011). La manipolazione mentale nei gruppi distruttivi. *Rivista di Criminologia, Vittimologia e Sicurezza* , Vol. V , 2
- Turner, J. & Reynolds, K (2012). *Handbook of Theories of Social Psychology: Self-Categorization Theory*. London, SAGE Publications Ltd. 399-417. doi: <http://dx.doi.org/10.4135/9781446249222.n46>
- Twenge, J. M., Konrath, S., Foster, J. D., Campbell, W. K., and Bushman, B. J. (2008). Egos inflating over time: a cross-temporal meta-analysis of the narcissistic personality inventory. *J. Pers.* 76
- Wallys, R. (1984). *The Elementary Forms of the New Religious Life*, London and New York, Routledge
- Weber, M. (1946, 1968). *The Sociology of Charismatic Authority*, in H.H. Gerth and C.
- Wright Mills, eds., *From Max Weber: Essays in Sociology* (New York: Oxford University Press, 1946), 196-252; *The Sociology of Religion*, trans. E. Bischoff (Boston: Beacon Press, 1947/1968); "The Nature of Charismatic Authority and Its Routinization," in S.N.
- Eisenstadt, ed., *Max Weber: On Charisma and Institution Building* (Chicago: University of Chicago Press, 1968)
- Wenegrat B (1989). Religious cult membership: A sociobiologic model in Galanter M (a cura di) *Cults and new religious movements: A report of the American Psychiatric Association*, pp. 193-208. *American Psychiatric Association*, Washington D.C
- West LJ e Singer MT (1980). *Cults, quacks and nonprofessional psychotherapies*. Comprehensive textbook of psychiatry 3, Philadelphia, William & Wilkins
- Wright, L. (2015). *La prigione della fede. Scientology a Hollywood*, Milano, Adelphi
- Zablocki, B. (1997). The blacklisting of a concept: the strange history of the brainwashing conjecture in the sociology of religion, *Nova religio*, Vol. 1, 1
- Zablocki B (1998). Exit Cost Analysis: A New Approach to the Scientific Study of Brainwashing. *Nova Religio: The Journal of Alternative and Emergent Religions* 1, 2
- Zimbardo, P. G. (2002). Mind control: psychological reality or mindless rethoric? *American Psychological Association*, Vol. 33, 10



9791280111296