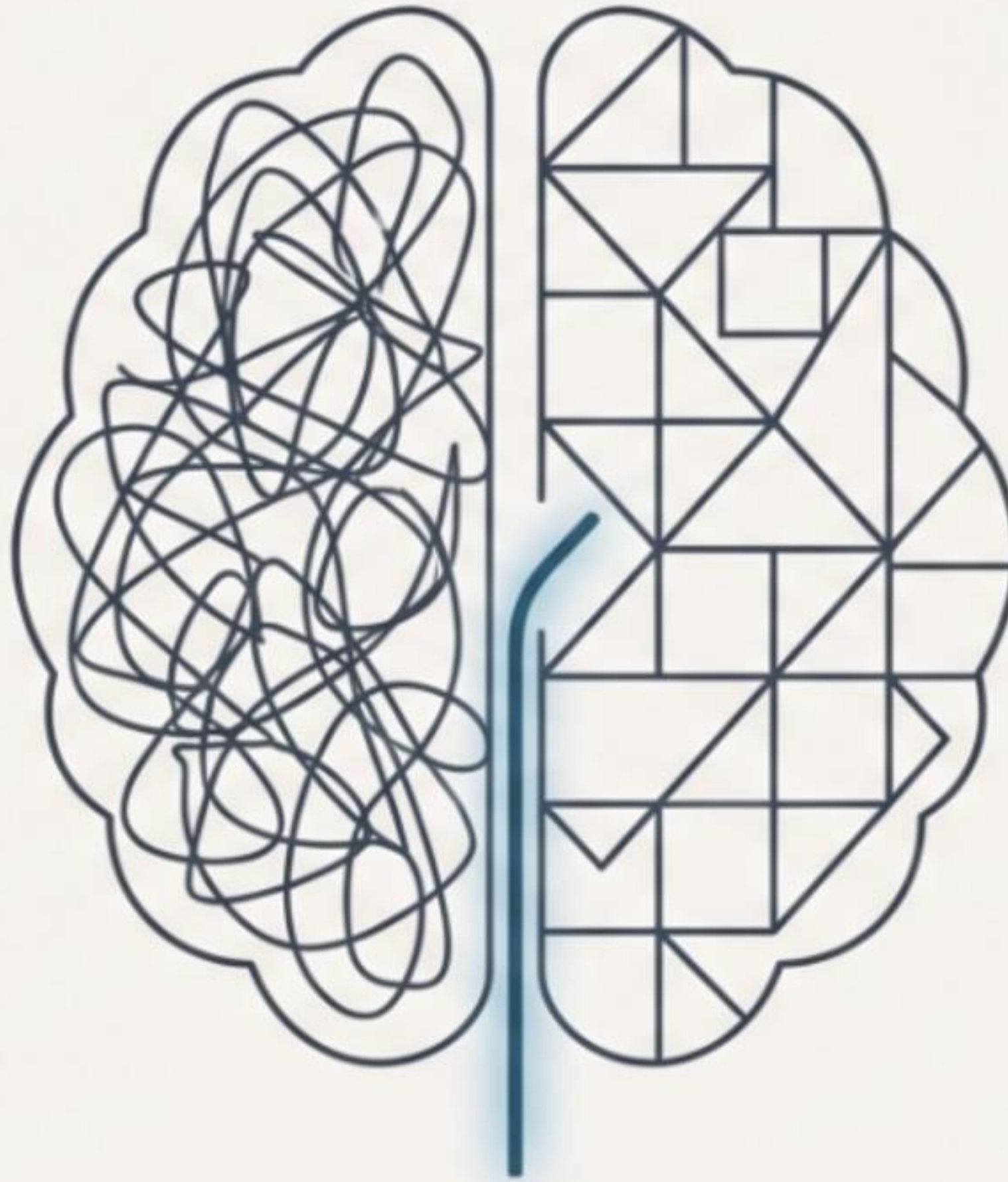


# La Scienza della Sottomissione

Oltre il Mito del Lavaggio del Cervello e della Scelta Razionale



Basato sull'analisi di Luigi Corvaglia, 'Cults and Persuasion: Submission as Preference Shifting'.



# L'Architettura dell'Inganno

Oltre il mito del “Lavaggio del Cervello”:  
La scienza della **persuasione coercitiva**.



**Crimson Pro**  
Un'analisi basata sulla ricerca di Luigi Corvaglia



# L'Architettura dell'Inganno

Oltre il mito del “Lavaggio del Cervello”:  
La scienza della **persuasione coercitiva**.

## Prologo



**Crimson Pro**  
Un'analisi basata sulla ricerca di Luigi Corvaglia





Step 1: Riparazione

Step



€150

€360

Step 2: 44 pollici

Step 3



€3360



Step 3: 52 pollici



Step 4: Ulti





Step 4: Ultima generazione



# L'Architettura dell'Inganno: Il Caso del Televisore



Vito non avrebbe mai accettato di spendere direttamente 700 euro, ma, per "risparmiare" sulla riparazione, è arrivato, attraverso piccoli passi logici, a spendere 5 volte la cifra iniziale.



## IL MITO: BRAINWASHING



L'essere umano come automa riprogrammabile.  
Annullamento magico della volontà.

## LA REALTÀ SCIENTIFICA: RAZIONALITÀ LIMITATA

- Herbert Simon: Capacità computazionale insufficiente.
- Kahneman & Tversky: Euristiche e Bias Cognitivi.

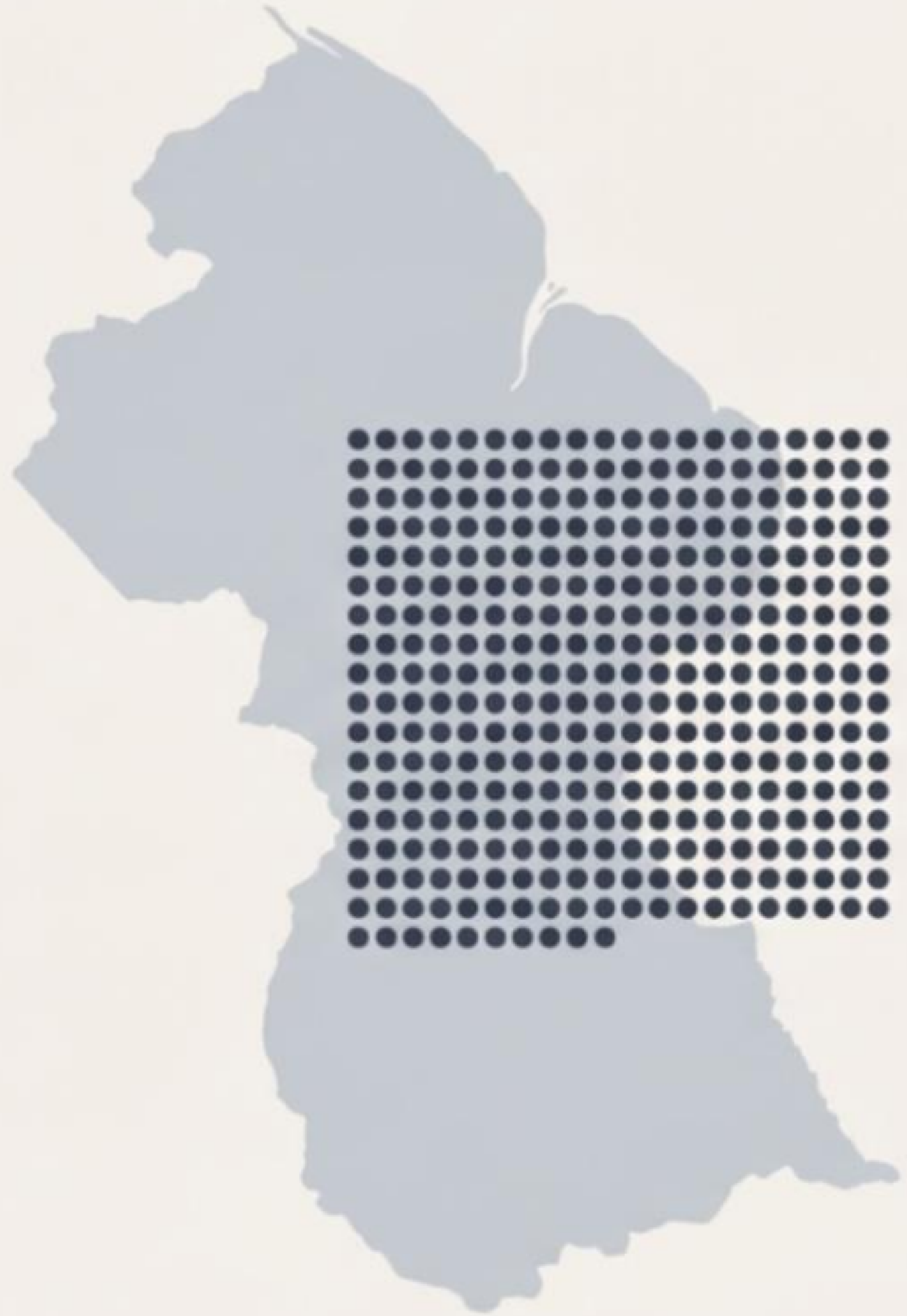
## LA TEORIA: RATIONAL CHOICE



L'essere umano come calcolatore perfetto.  
Massimizzazione dell'utilità.



# Il Paradosso di Jonestown



Nel 1978, più di 900 membri del Peoples Temple morirono in un suicidio di massa in Guyana.

*"Secondo la Teoria della Scelta Razionale, dovremmo concludere che questo evento è stato il risultato del "calcolo simultaneo costi-benefici di oltre 900 persone che hanno concluso che la morte massimizzava la loro utilità"?"*

L'assurdità di questa spiegazione evidenzia i limiti del modello della scelta puramente razionale e ci costringe a cercare una **spiegazione più profonda e scientifica.**



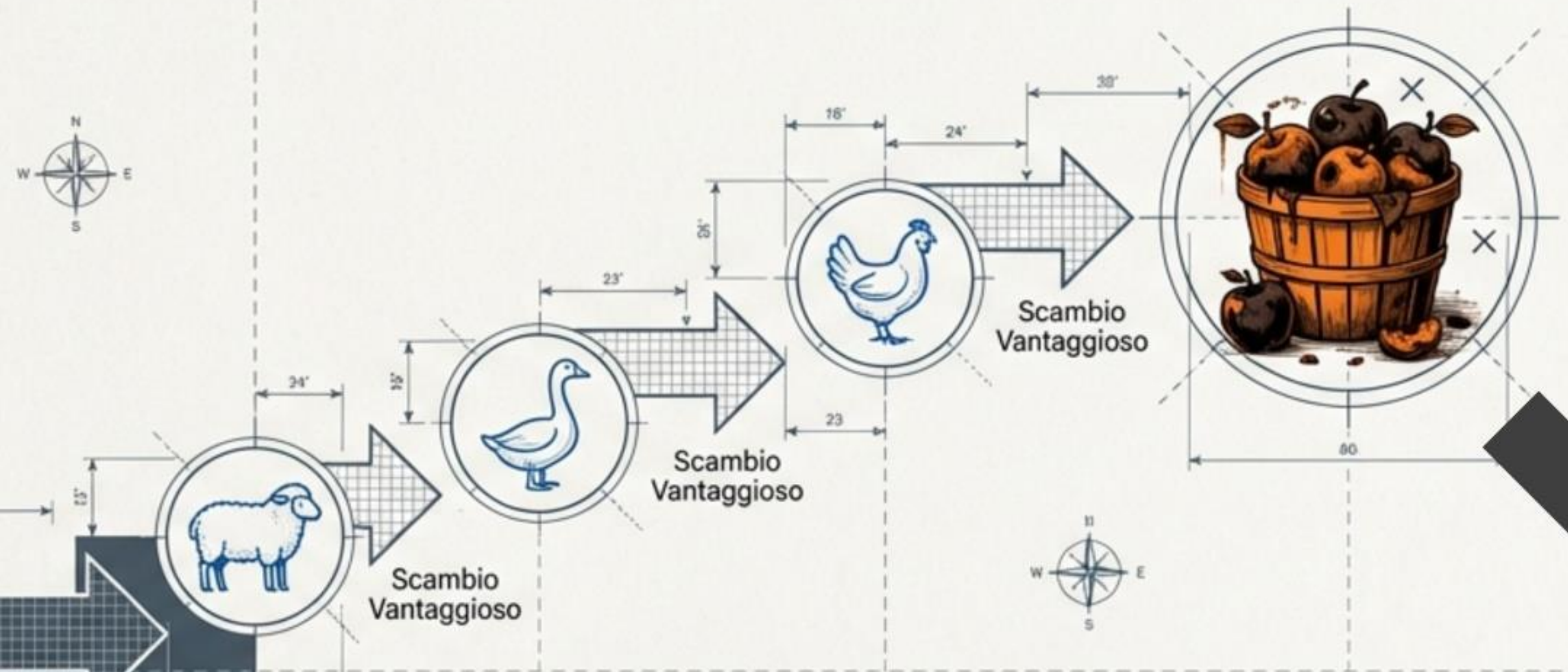
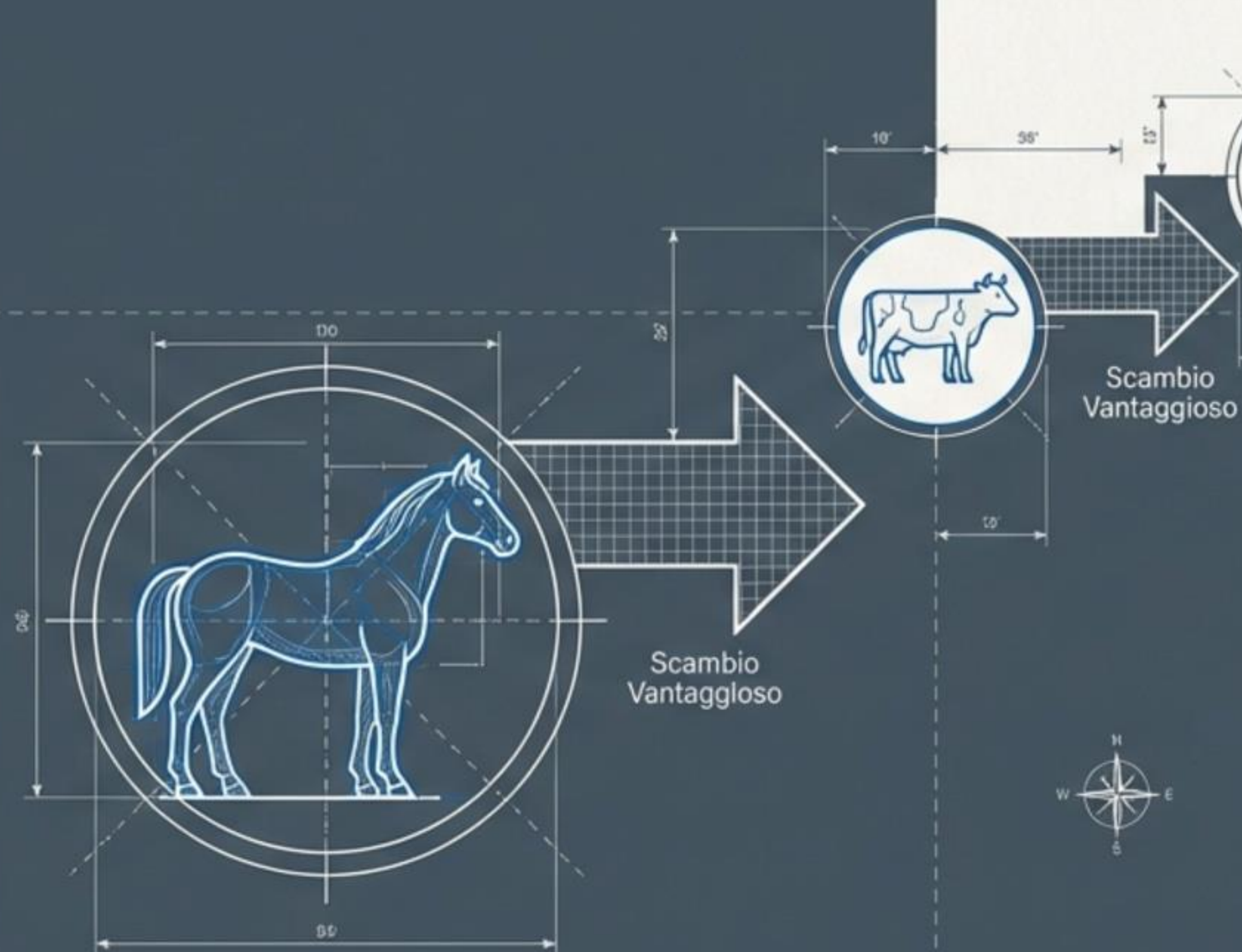
# L'Impossibilità della Scelta Razionale Pura



1. ● **\*\*Razionalità Limitata (Herbert Simon)\*:**  
Il cervello umano non ha la capacità computazionale per calcolare l'utilità ottimale a lungo termine. Le nostre scelte sono sempre "sub-ottimali".  
→
2. ● **\*\*Homo Economicus non esiste\*:** Secondo Kahneman e Tversky, non decidiamo in base alla logica matematica, ma reagiamo a stimoli immediati, emozioni ed euristiche (scorciatoie mentali).  
→
3. ● **"Il Framing":** Le nostre decisioni dipendono da come le informazioni ci vengono presentate ("incorniciate"). Chi controlla la cornice, orienta la scelta.



# Lo Spostamento delle Preferenze (Preference Shifting)



## La Parabola di Elster

Un contadino va al mercato per vendere un cavallo. Scambia il cavallo per una mucca (che gli piace di più al momento), la mucca per una pecora, e così via, fino a tornare a casa con un cesto di mele marce.

## La Logica dell'Errore

Ogni singolo scambio sembrava vantaggioso nel contesto immediato ('qui e ora').

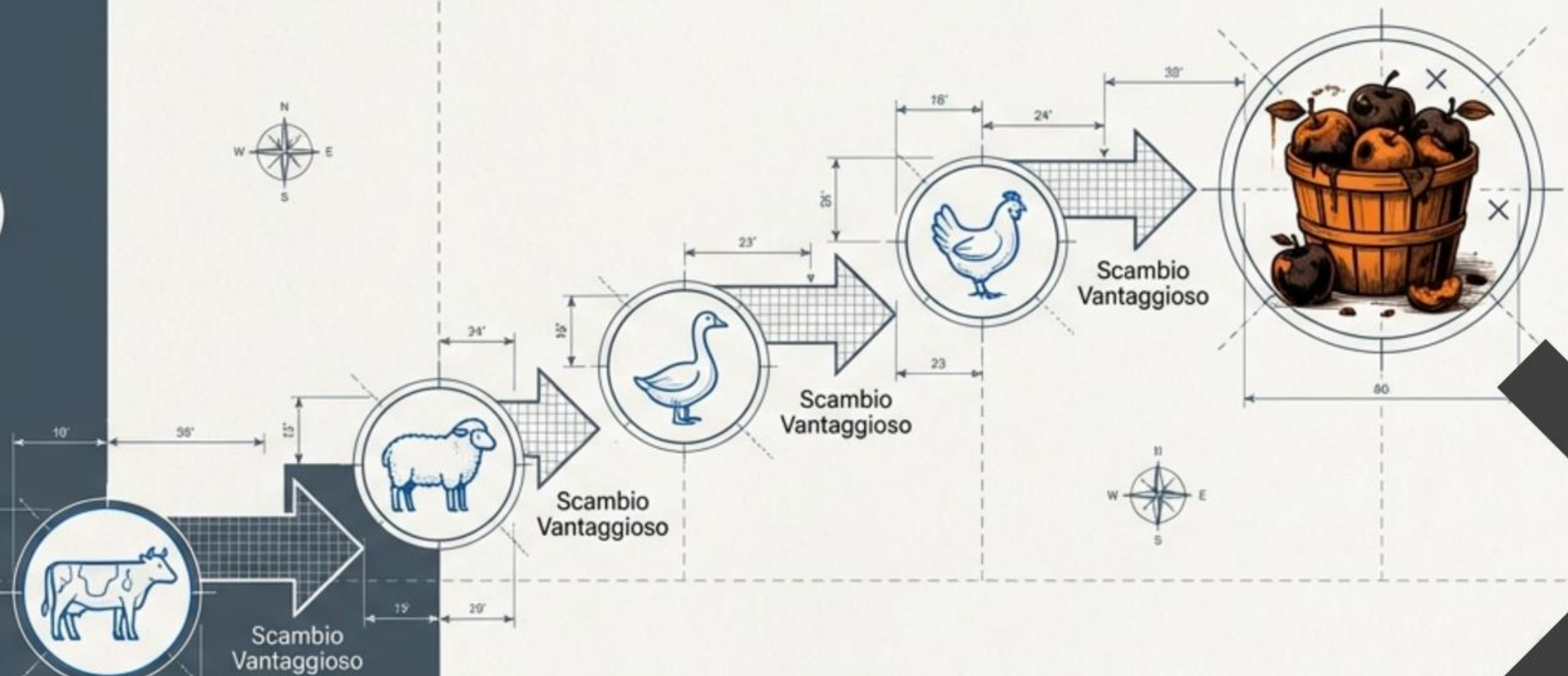
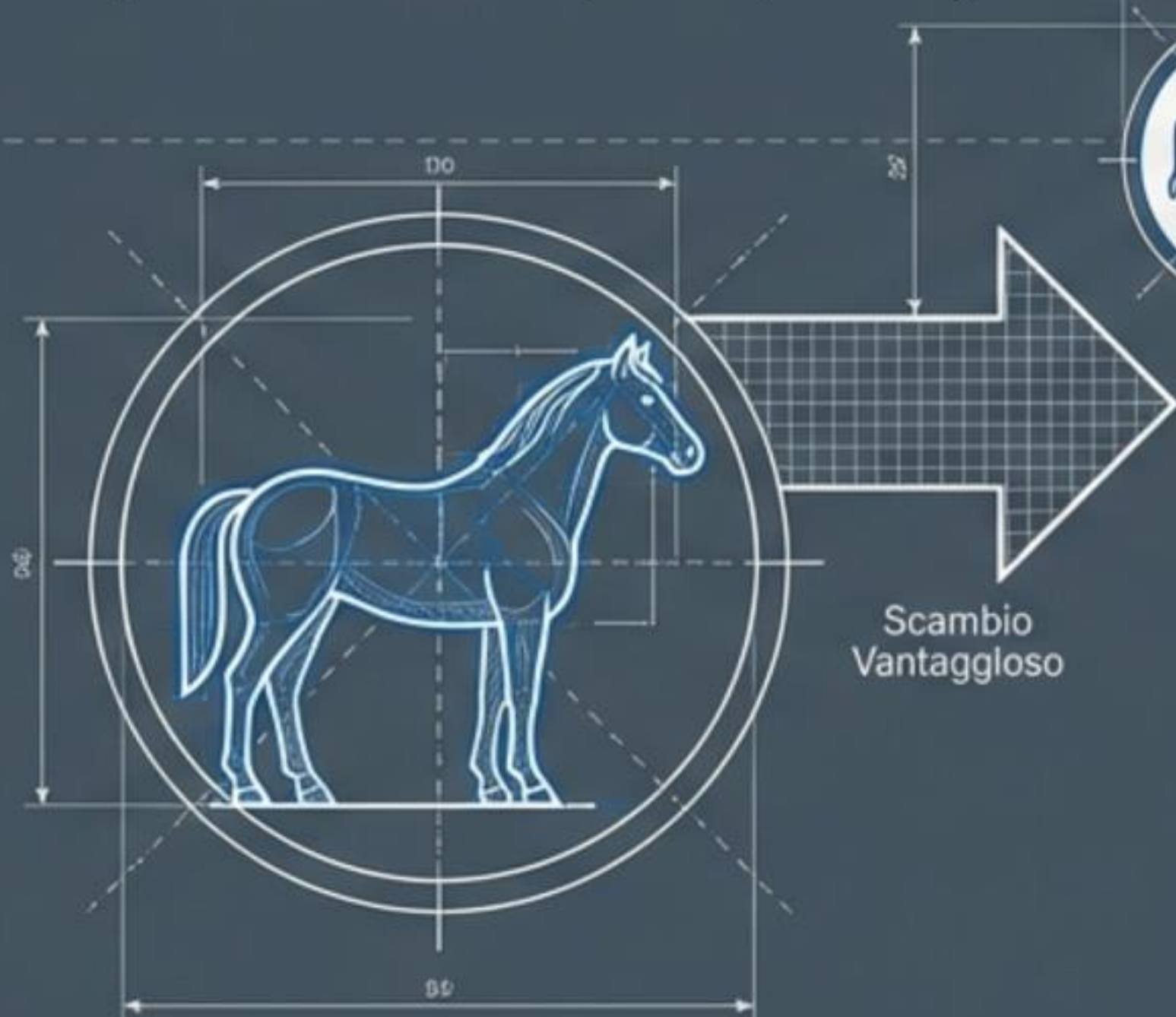
## Il Risultato

Una scelta *localmente* razionale porta a un risultato *globalmente* irrazionale.



# Lo Spostamento delle Preferenze (Preference Shifting)

**Cambiamanto endogeno delle preferenze:** adeguiamo i nostri desideri ai beni disponibili in uno specifico frame (Elster, 1984)



## La Parabola di Elster

Un contadino va al mercato per vendere un cavallo. Scambia il cavallo per una mucca (che gli piace di più al momento), la mucca per una pecora, e così via, fino a tornare a casa con un cesto di mele marce.

## La Logica dell'Errore

Ogni singolo scambio sembrava vantaggioso nel contesto immediato ('qui e ora').

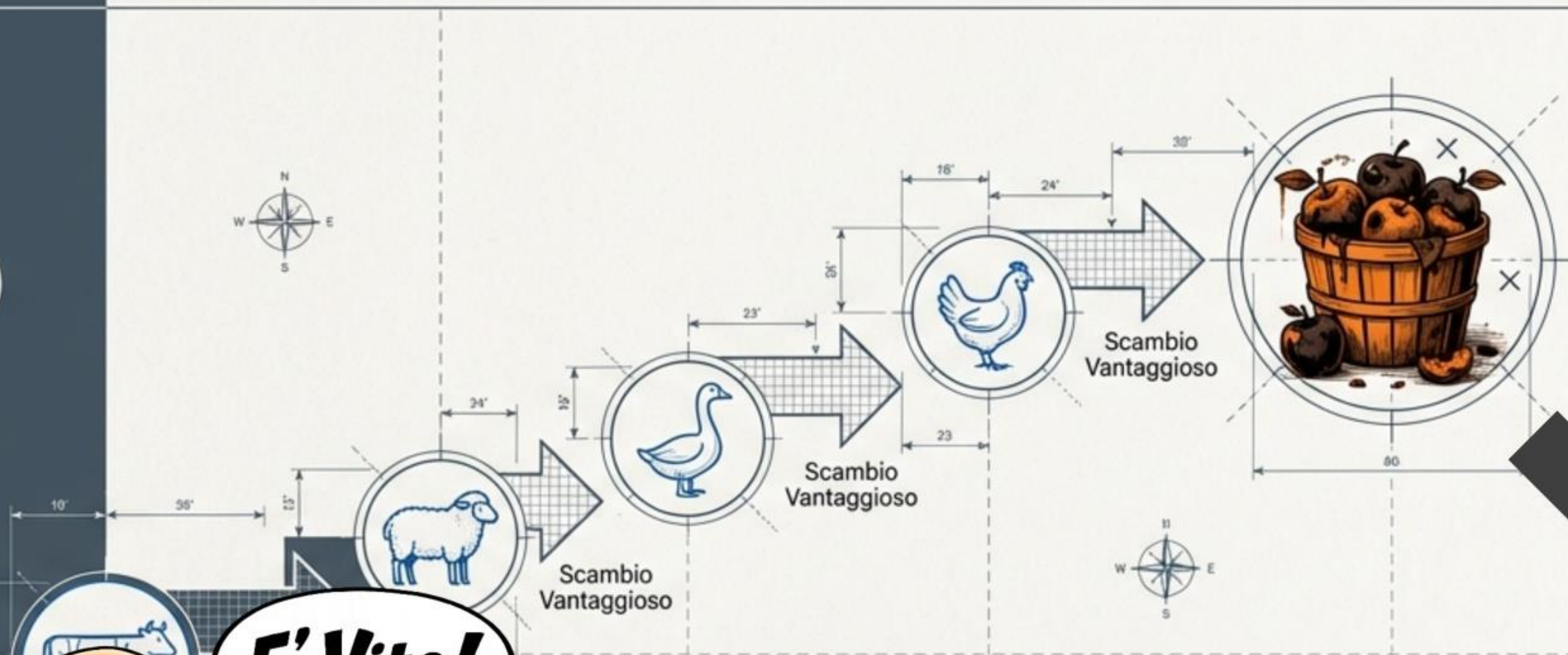
## Il Risultato

Una scelta *localmente* razionale porta a un risultato *globalmente* irrazionale.



# Lo Spostamento delle Preferenze (Preference Shifting)

**Cambiamento endogeno delle preferenze:** adeguiamo i nostri desideri ai beni disponibili in uno specifico frame (Elster, 1984)



**E' Vito!**

## La Parabola di Elster

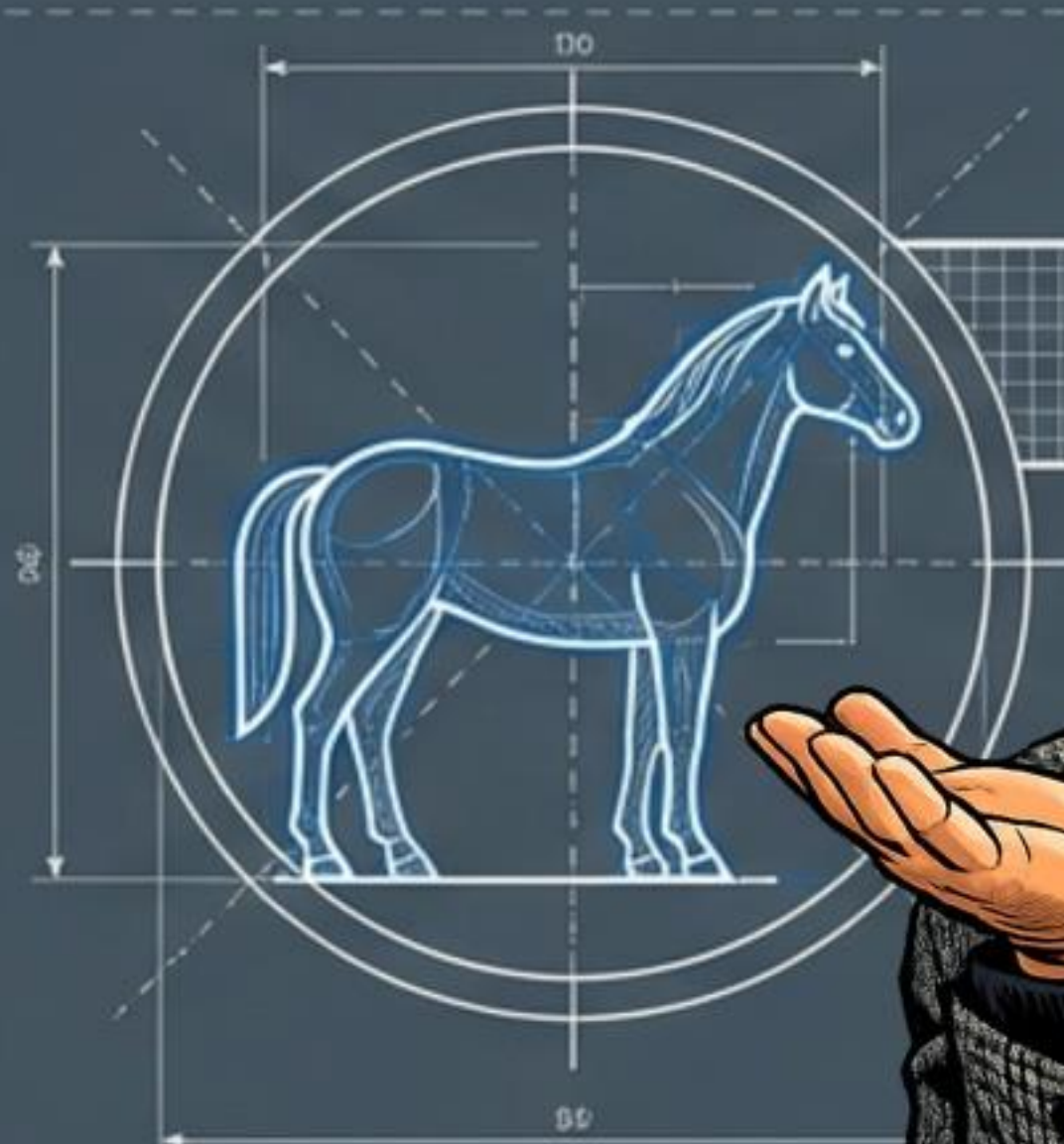
Un contadino va al mercato per vendere un cavallo. Scambia il cavallo per una mucca (che gli piace di più al momento), la mucca per una pecora, e così via, fino a tornare a casa con un cesto di mele marce.

## La Logica dell'Errore

Ogni singolo scambio sembrava vantaggioso nel contesto immediato ('qui e ora').

## Il Risultato

Una scelta *localmente* razionale porta a un risultato *globalmente* irrazionale.





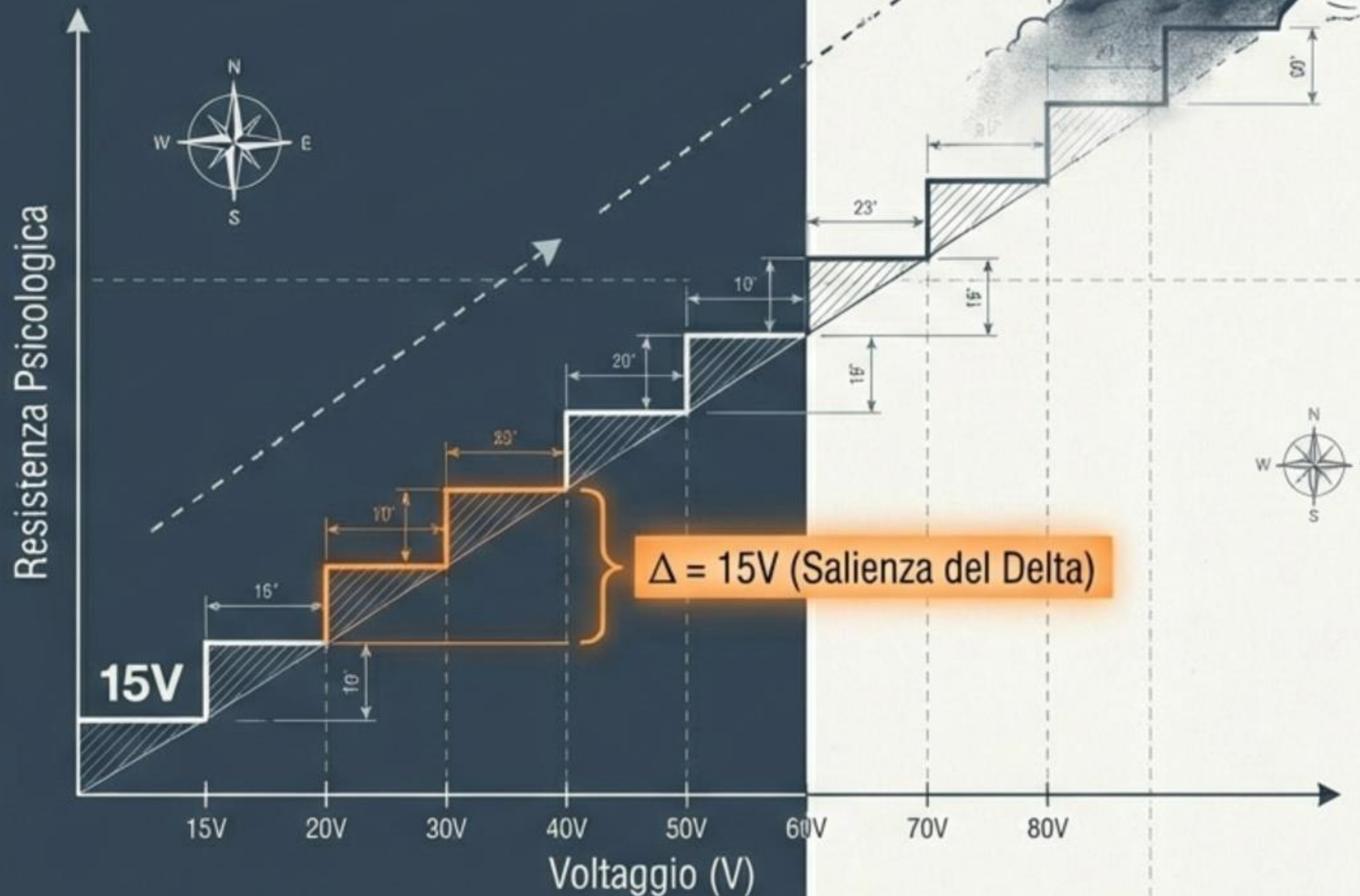


Nell'esperimento di Milgram persone comuni somministravano scosse elettriche a uno sconosciuto... solo perché un autorità diceva loro di continuare.





# Milgram e la Distanza dalla Scelta Precedente

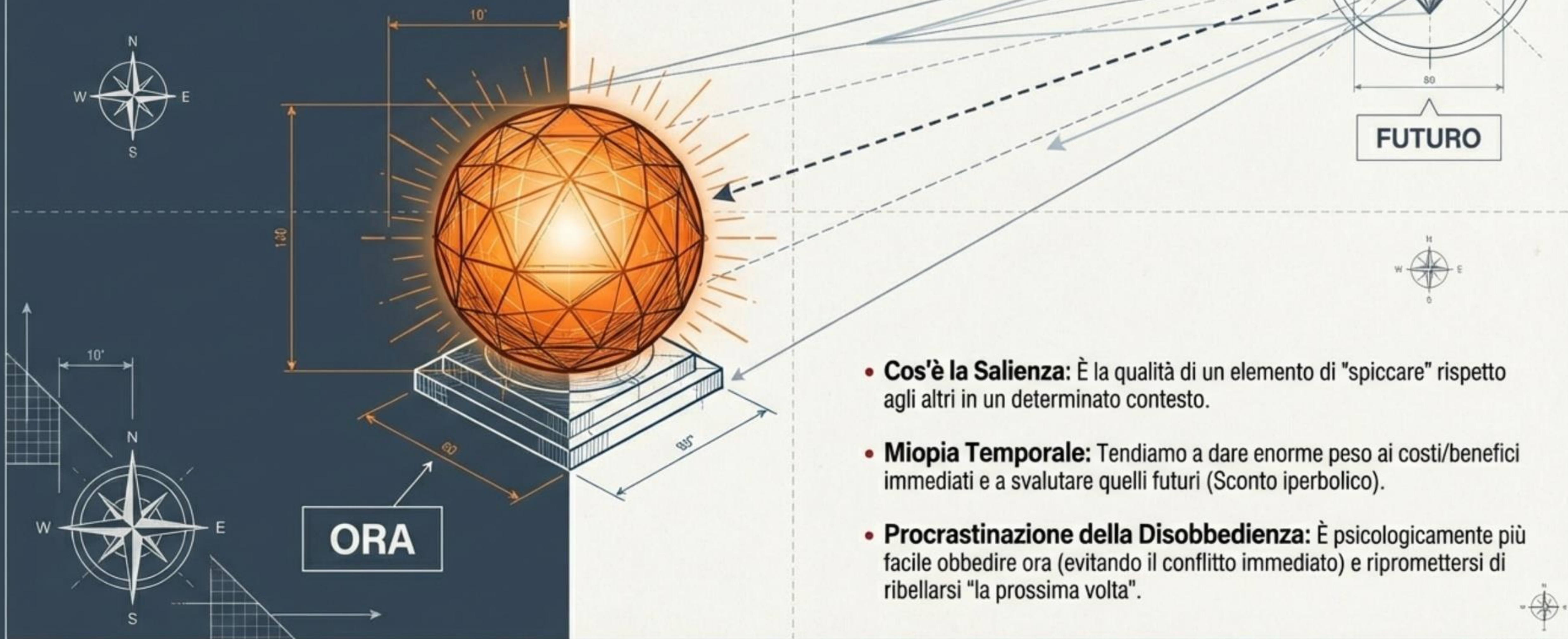


- **Non è obbedienza cieca:** I soggetti non accettano di dare 450V all'inizio. Accettano solo di passare da 15V a 30V.
- **Il Meccanismo:** La decisione non si basa sul valore assoluto della scossa, ma sulla *differenza* (la distanza) rispetto all'azione appena compiuta.
- "Se ho accettato X, rifiutare X + 15 sembra incoerente. La 'soglia di ribellione' si sposta in avanti passo dopo passo."





# La Dinamica della Salienza



- **Cos'è la Salienza:** È la qualità di un elemento di "spiccare" rispetto agli altri in un determinato contesto.
- **Miopia Temporale:** Tendiamo a dare enorme peso ai costi/benefici immediati e a svalutare quelli futuri (Sconto iperbolico).
- **Procrastinazione della Disobbedienza:** È psicologicamente più facile obbedire ora (evitando il conflitto immediato) e ripromettersi di ribellarsi "la prossima volta".



# La Dinamica della Salienza

**Sconto temporale:**  
valutiamo i benefici immediati più degli effetti a lungo termine ("compra ora, paga l'anno prossimo!")



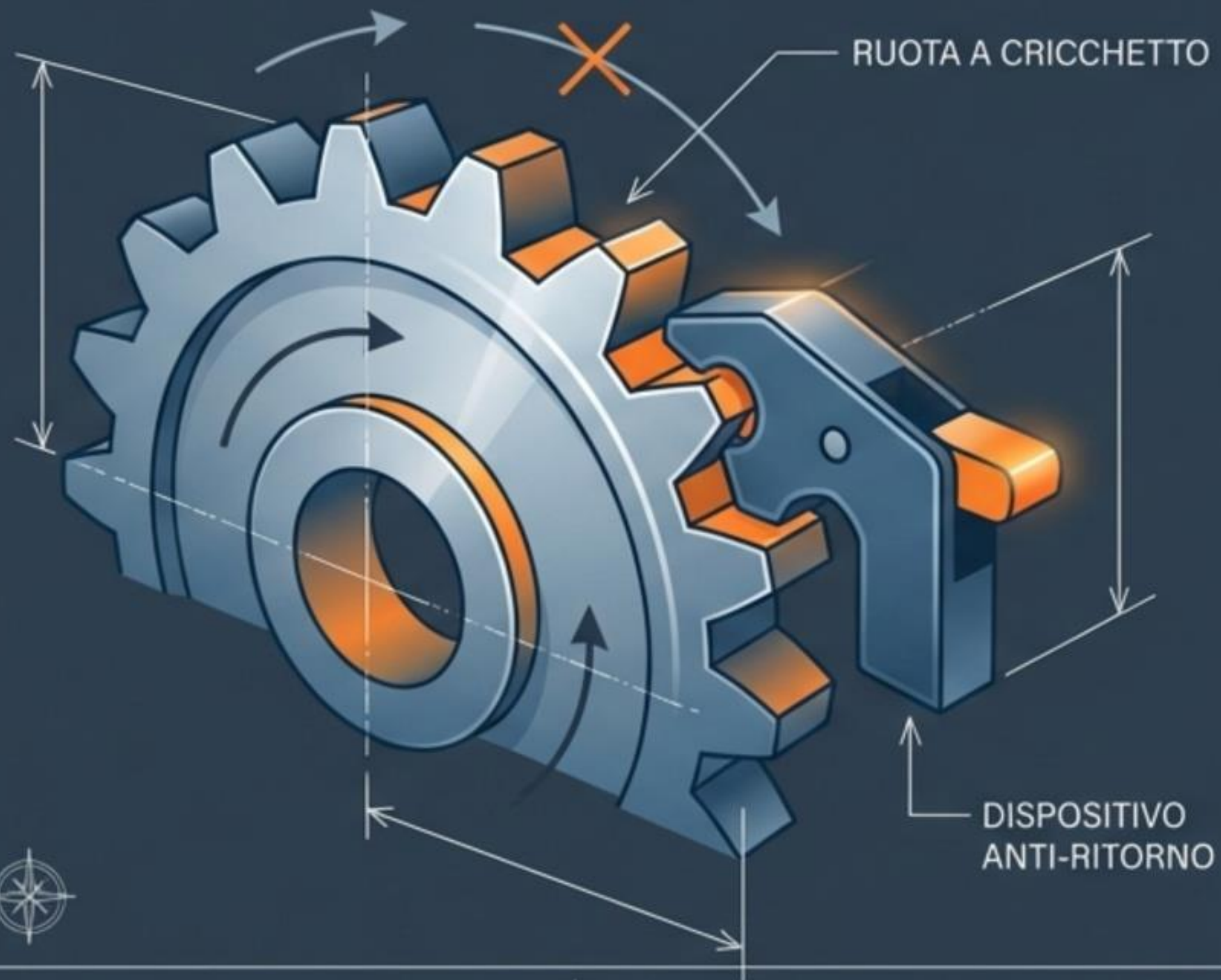
FUTURO

FUTURO

- **Cos'è la Salienza:** È la qualità di un elemento di "spiccare" rispetto agli altri in un determinato contesto.
- **Miopia Temporale:** Tendiamo a dare enorme peso ai costi/benefici immediati e a svalutare quelli futuri (Sconto iperbolico).
- **Procrastinazione della Disobbedienza:** È psicologicamente più facile obbedire ora (evitando il conflitto immediato) e ripromettersi di ribellarsi "la prossima volta".



# Coerenza, Impegno e Costi Irrecuperabili

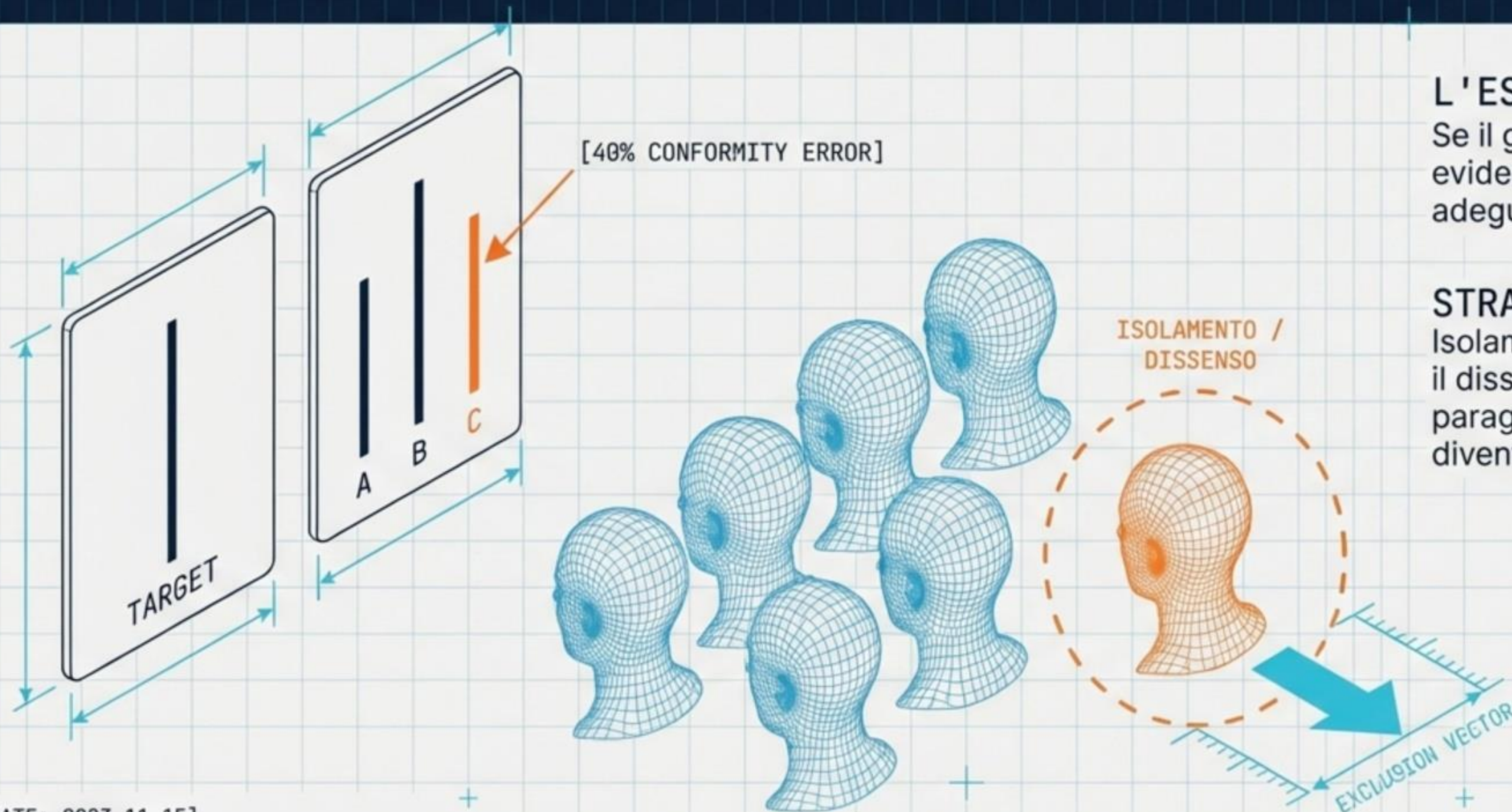


- **Bisogno di Coerenza (Cialdini):** Una volta presa una posizione (o premuto un interruttore), sentiamo una pressione interna a comportarci in modo coerente con quella scelta.
- **Il Contratto Psicologico:** Nel laboratorio di Milgram (come nelle sette), si crea un accordo implicito con l'autorità. Interrompere l'esperimento significa rompere il contratto e ammettere di aver sbagliato fino a quel momento.
- **Il Costo della Disobbedienza:** Più si va avanti, più alto è il costo psicologico per dire 'basta'.



# Il Filtro Sociale: Conformismo e Isolamento

## L'ESPERIMENTO DI ASCH



## L'ESPERIMENTO DI ASCH

Se il gruppo concorda su un errore evidente, il 40% dei soggetti si adegua.

## STRATEGIA DELLE SETTE

Isolamento strategico per rimuovere il dissenso. Senza termini di paragone, la narrazione del gruppo diventa l'unica realtà.

[DATE: 2023.11.15]

[FORENSIC\_ANALYSIS\_REF: CONFORMITY\_001]

[DATE: 2023.11.15]

[FORENSIC\_ANALYSIS\_REF: CONFORMITY\_001]

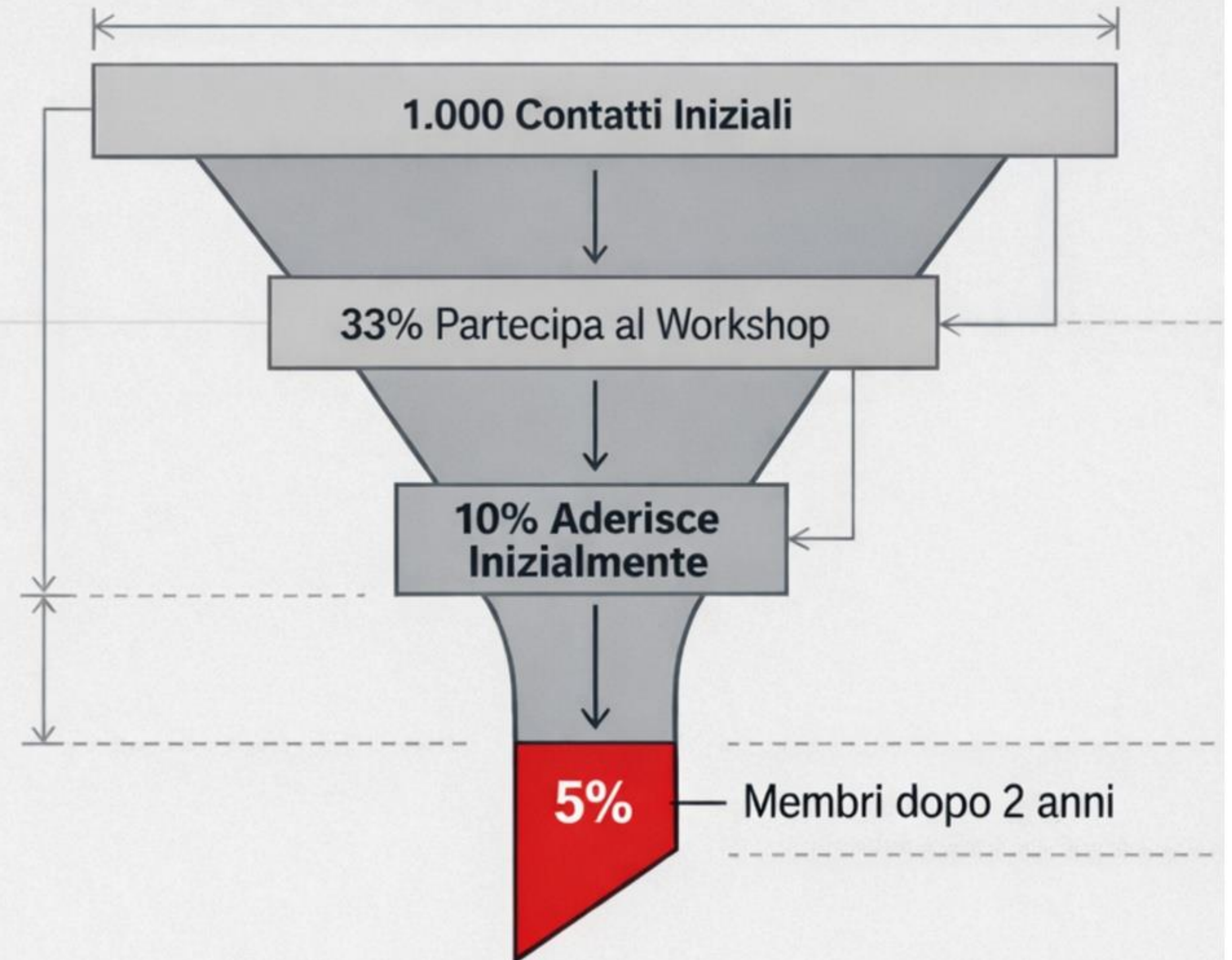


# L'Argomento Statistico di Eileen Barker

Studio: "The Making of a Moonie"

La Deduzione di Barker:

- L'alto tasso di abbandono dimostra che non esiste una tecnica infallibile di "lavaggio del cervello". Se la manipolazione fosse reale, tratterrebbe tutti.
- Conclusione: Chi resta lo fa per una libera scelta razionale.





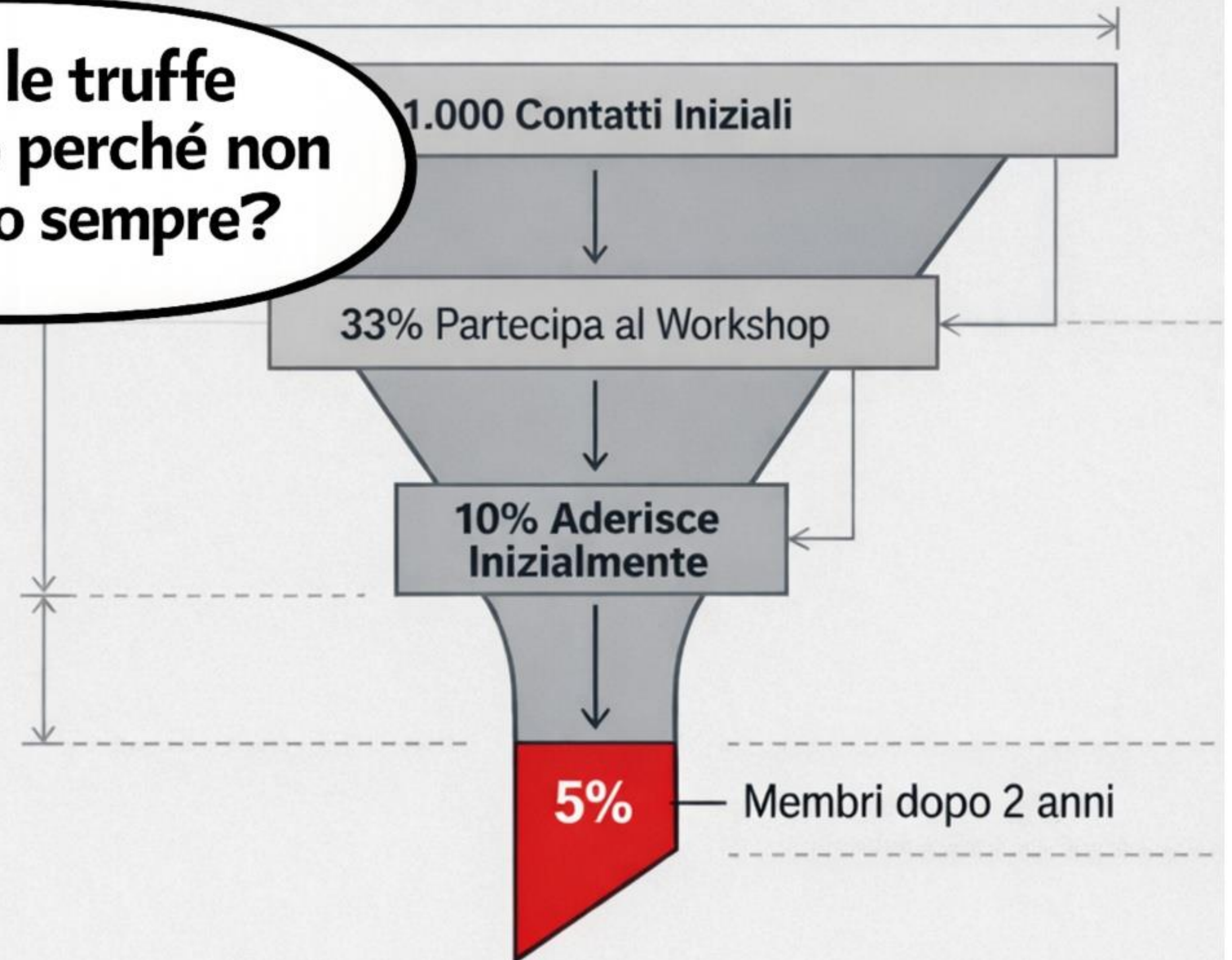
# L'Argomento Statistico di Eileen Barker

Studio: "The Making of a Moonie"

La Deduzione di Barker:

- L'alto tasso di abbandono dimostra che non esiste una tecnica di "lavaggio del cervello" che manipolasse tutti.
- Conclusione: la liberazione è possibile.

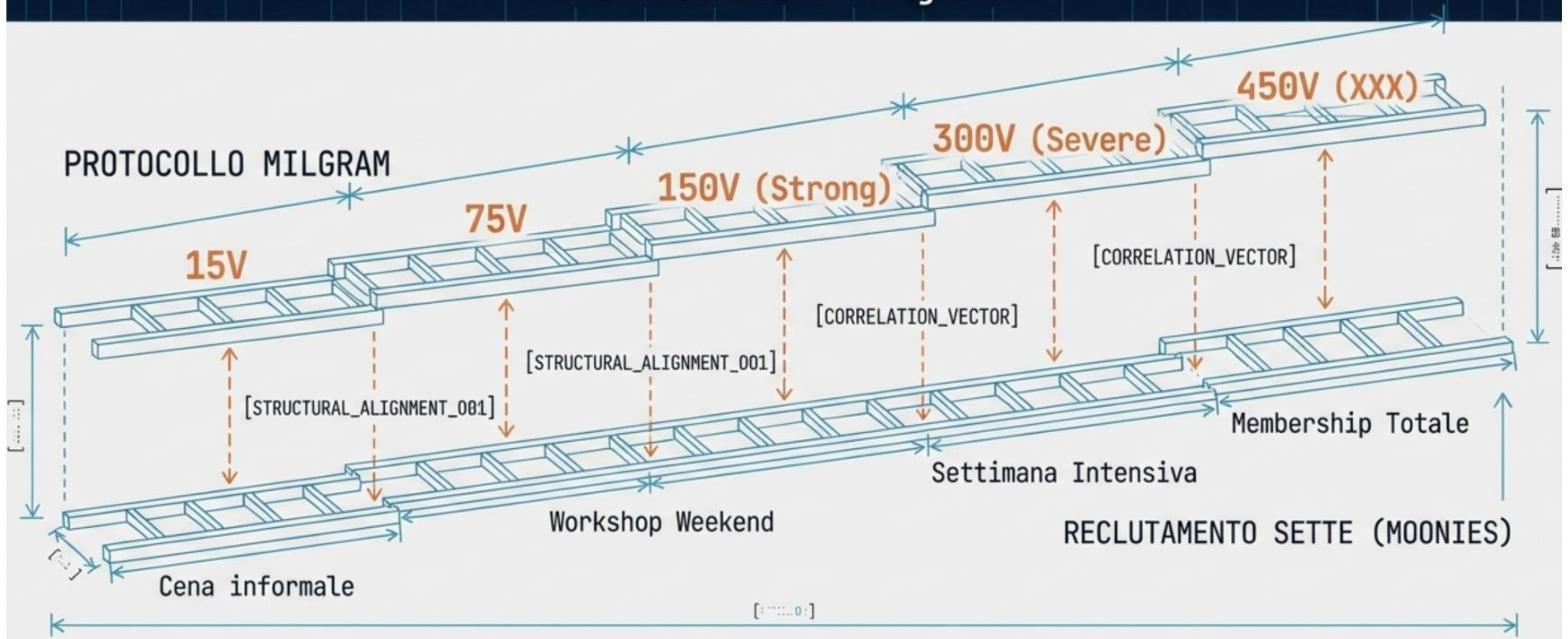
ma allora le truffe  
non esistono perché non  
funzionano sempre?





# La Scala della Sottomissione

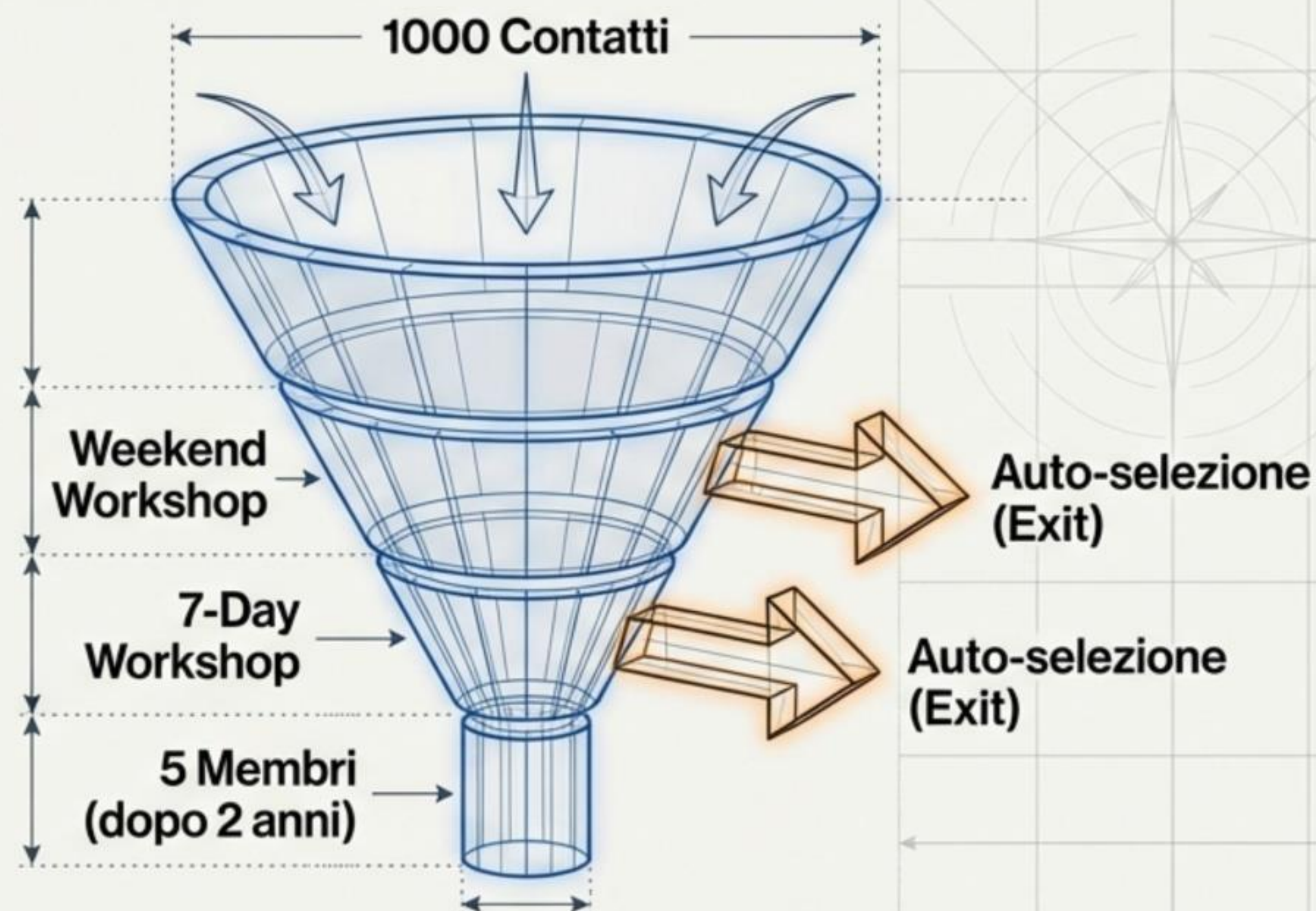
Dai Moonies a Milgram



Non si chiede "Vuoi unirti a noi per la vita?" al primo incontro.  
Si chiede solo di salire un piccolo gradino.



# Il 'Funnel' dei Moonies: Selezione, non Rapimento

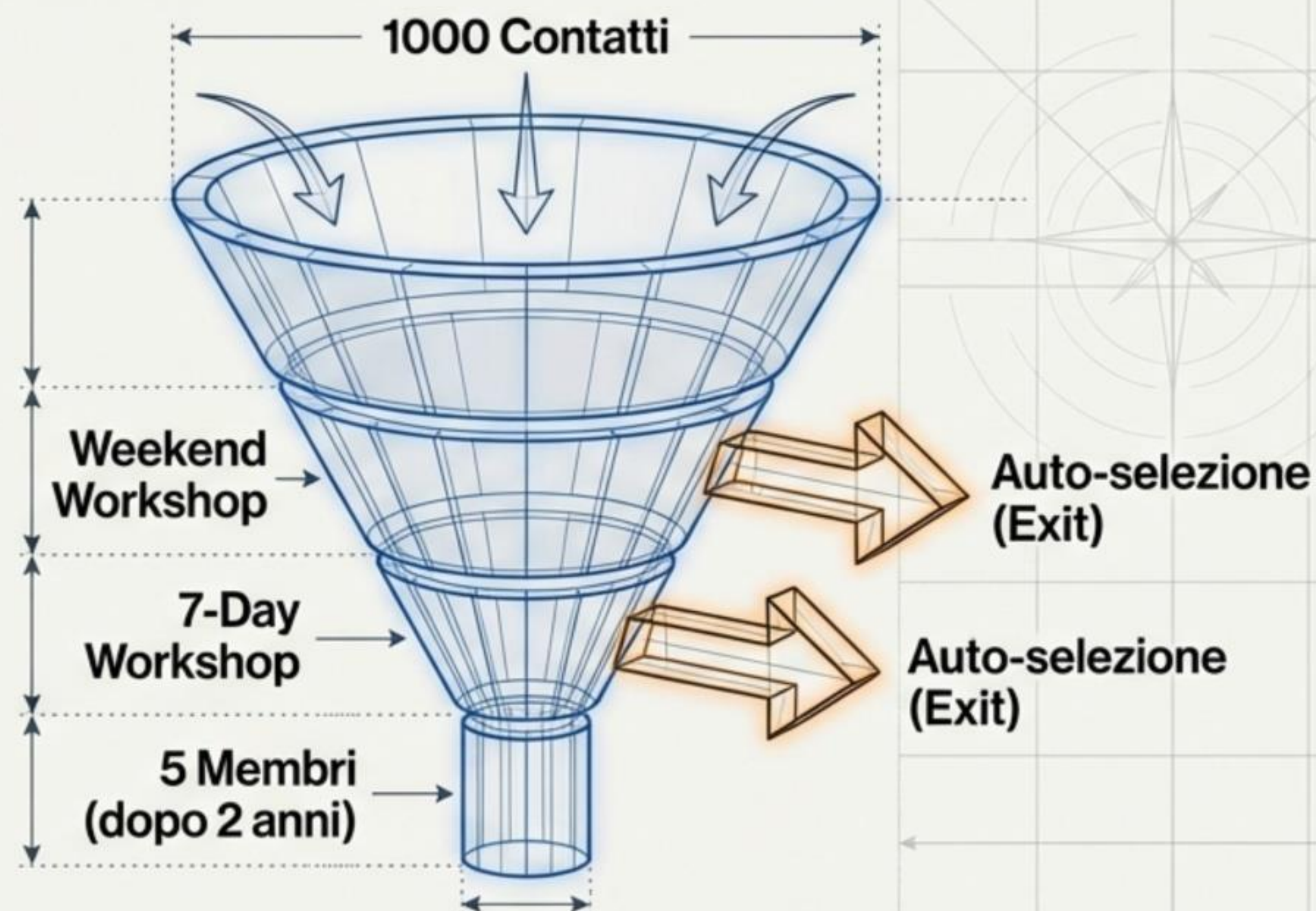


**\*\*Auto-selezione\*:** Chi ha dubbi se ne va subito. Chi resta è chi è più vulnerabile a quel tipo di offerta in quel momento.

**\*\*Indottrinamento Incrementale\*:** Non si "creano" seguaci, si "filtrano" i dubbiosi attraverso piccoli step a costo crescente.



# Il 'Funnel' dei Moonies: Selezione, non Rapimento



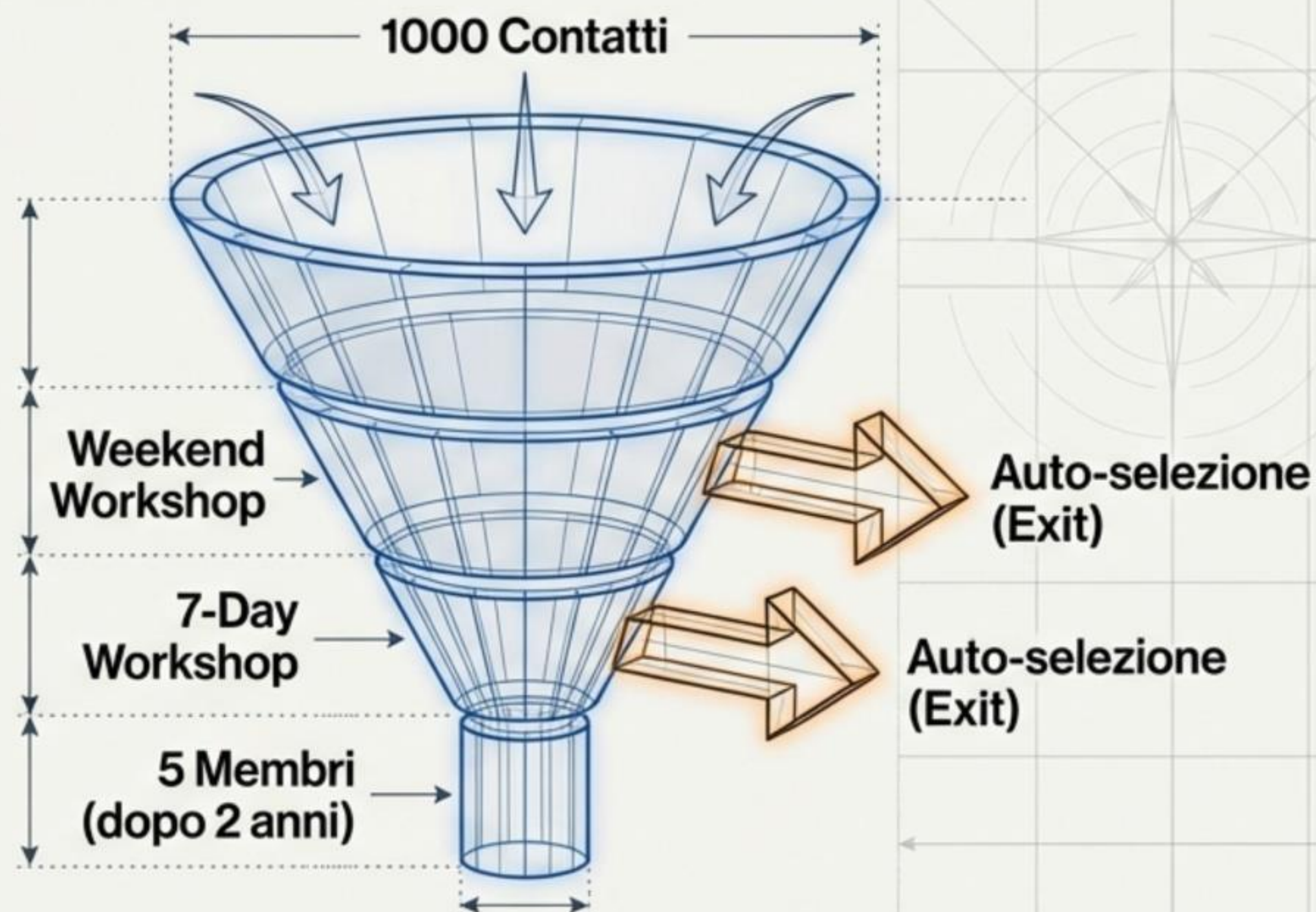
**\*\*Auto-selezione\*:** Chi ha dubbi se ne va subito. Chi resta è chi è più vulnerabile a quel tipo di offerta in quel momento.

**\*\*Indottrinamento Incrementale\*:** Non si "creano" seguaci, si "filtrano" i dubbiosi attraverso piccoli step a costo crescente.

**La progressione Milgram-simile porta ad una condizione Ash-simile**



# Il 'Funnel' dei Moonies: Selezione, non Rapimento



Non è il fallimento  
del proselitismo...

...è un efficace  
processo di autoselezione  
del gruppo!

**\*\*Auto-selezione\*:** Chi ha dubbi se ne va subito. Chi resta è chi è più vulnerabile a quel tipo di offerta in quel momento.

**\*\*Indottrinamento Incrementale\*:** Non si "creano" seguaci, si "filtrano" i dubbiosi attraverso piccoli step a costo crescente.

La progressione Milgram-simile porta ad una condizione Ash-simile



# Perché non ci fermiamo?

Salienza, Procrastinazione e Coerenza



## La Trappola della Salienza:

Il costo psicologico di fermarsi *ora* è più vivido del costo astratto futuro.

## Procrastinazione:

Il soggetto decide di ribellarsi “la prossima volta”, ma poiché l’incremento è minimo, quel momento non arriva mai.





## **Procrastinazione:**

Il soggetto decide di ribellarsi “la prossima volta”,  
ma poiché l’incremento è minimo,  
quel momento non arriva mai.



# La Formula della Manipolazione

$$\begin{array}{ccccc} \left[ \begin{array}{c} \text{Salienza} \\ \text{Impegno} \end{array} \right] & + & \left[ \begin{array}{c} \text{Isolamento} \\ \text{Omogeneità} \end{array} \right] & = & \left[ \begin{array}{c} \text{Scelta} \\ \text{Vincolata} \end{array} \right] \\ \text{(Milgram)} & & \text{(Asch)} & & \text{(Bounded Choice)} \end{array}$$

La manipolazione non è un superpotere del leader, ma lo sfruttamento sistematico di **bias cognitivi** umani (Euristica dell'affetto, Coerenza, Framing) in un ambiente controllato.



# La Formula della Manipolazione

$$\begin{array}{c} \left[ \begin{array}{c} \text{Salienza} \\ \text{Impegno} \end{array} \right] + \left[ \begin{array}{c} \text{Isolamento} \\ \text{Omogeneità} \end{array} \right] = \left[ \begin{array}{c} \text{Scelta} \\ \text{Vincolata} \end{array} \right] \\ \text{(Milgram)} \qquad \qquad \qquad \text{(Asch)} \qquad \qquad \qquad \text{(Bounded Choice)} \end{array}$$

**La manipolazione non è un superpotere del leader, ma lo sfruttamento sistematico di **bias cognitivi** umani (Euristica dell'affetto, Coerenza, Framing) in un ambiente controllato.**





**Ma se tutto è scientificamente  
coerente, come è possibile  
che si possa affermare che  
la manipolazione non esiste?**



# La pistola fumante del dicembre 1989

## Il Memorandum Hadden

Data: 10-12 Dicembre 1989, New York.

Attori Accademici: Jeffrey Hadden, Eileen Barker, David Bromley.

Rappresentanti dei Culti: Esponenti della Chiesa dell'Unificazione (Moonies) e l'avvocato Eric Lieberman (legato a Scientology).

L'Obiettivo: Un incontro confidenziale per definire le strategie a difesa dei Nuovi Movimenti Religiosi (NRM).

## Sviluppi successivi alla riunione...

### MEMORANDUM STRATEGICO



Jeffrey Hadden



Eileen Barker



David Bromley

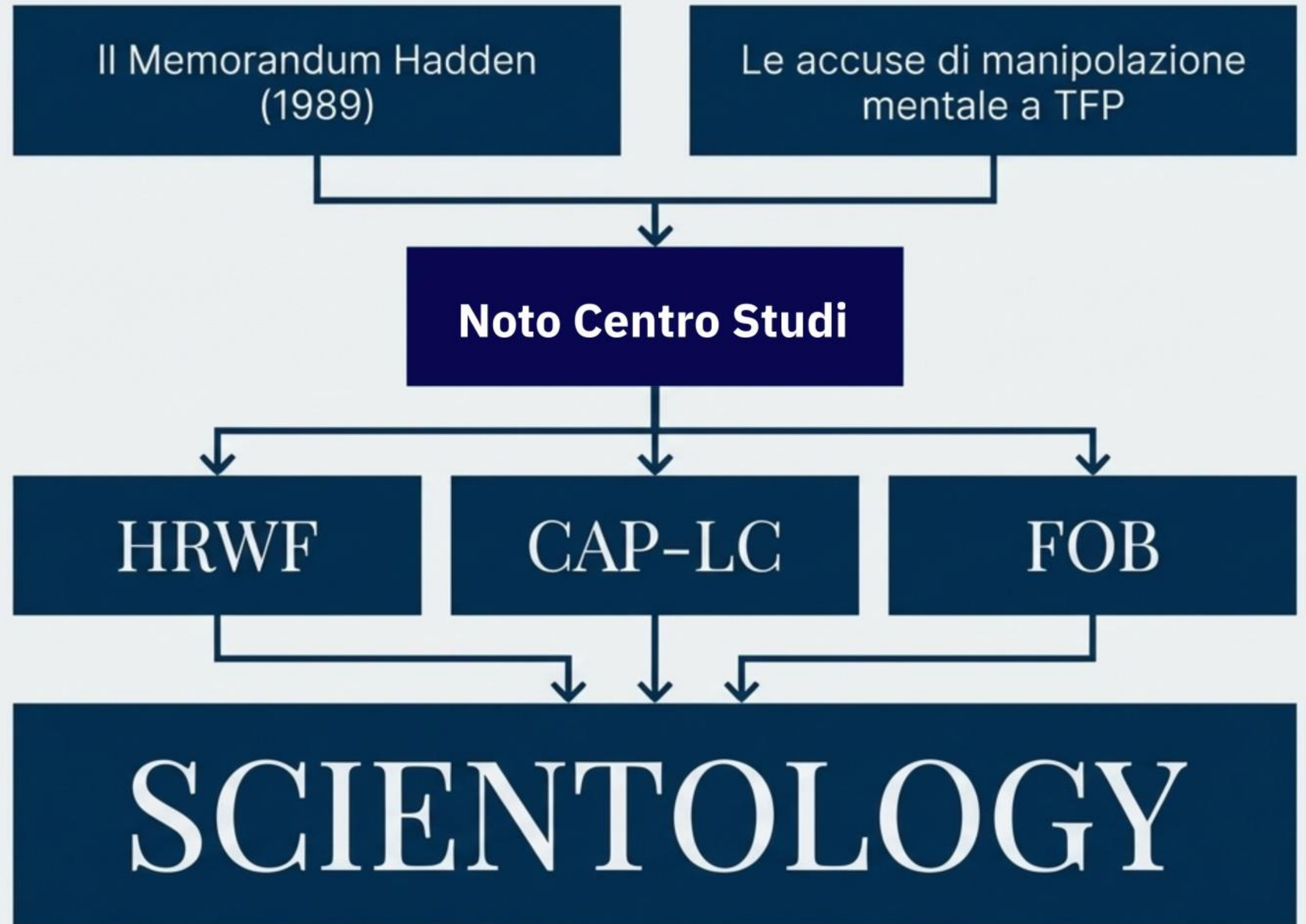
### Sviluppi successivi alla riunione...

La strategia concordata fu di **delegittimare** il concetto di **'lavaggio del cervello'** e **'manipolazione mentale'** nei media e nei tribunali, promuovendo la narrativa della **'persecuzione religiosa'** come scudo per i gruppi controversi.



# L'Architettura della Rete

Una chiara convergenza di intenti, fondi e persone.







**Gii apologeti fanno con i culti  
quello che gli studiosi pagati  
dall'industria del tabacco  
facevano con le sigarette!**



# Due Modelli a Confronto: Il Fantoccio e l'Architetto

## L'argomento fantoccio: The Manchurian Candidate

- gli "apologeti dei culti" affermano che gli "antisette" credono ad un fantomatico "lavaggio del cervello" come nel film "The Manchurian Candidate".
- E' un argomento fantoccio utilizzato per demolire una ipotesi irrazionale che non è supportata realmente da nessuno studioso



## La vera manipolazione: The Truman Show

- la vera manipolazione è la creazione di una architettura delle scelte che lascia inalterata la parvenza della libertà ma è finalizzata allo sfruttamento, come nel film The Truman Show.
- E' un mondo chiuso - come Seaheaven - in cui le opzioni sono limitate e "reinquadrate"





so,  
a

no  
te

**L'argomento fantoccio:  
The Manchurian Candidate**

- gli "apologeti dei culti" affermano che gli "antisette" credono ad un fantomatico "lavaggio del cervello" come nel film "The Manchurian Candidate".
- E' un argomento fantoccio utilizzato per demolire una ipotesi irrazionale che non è supportata realmente da nessuno studioso





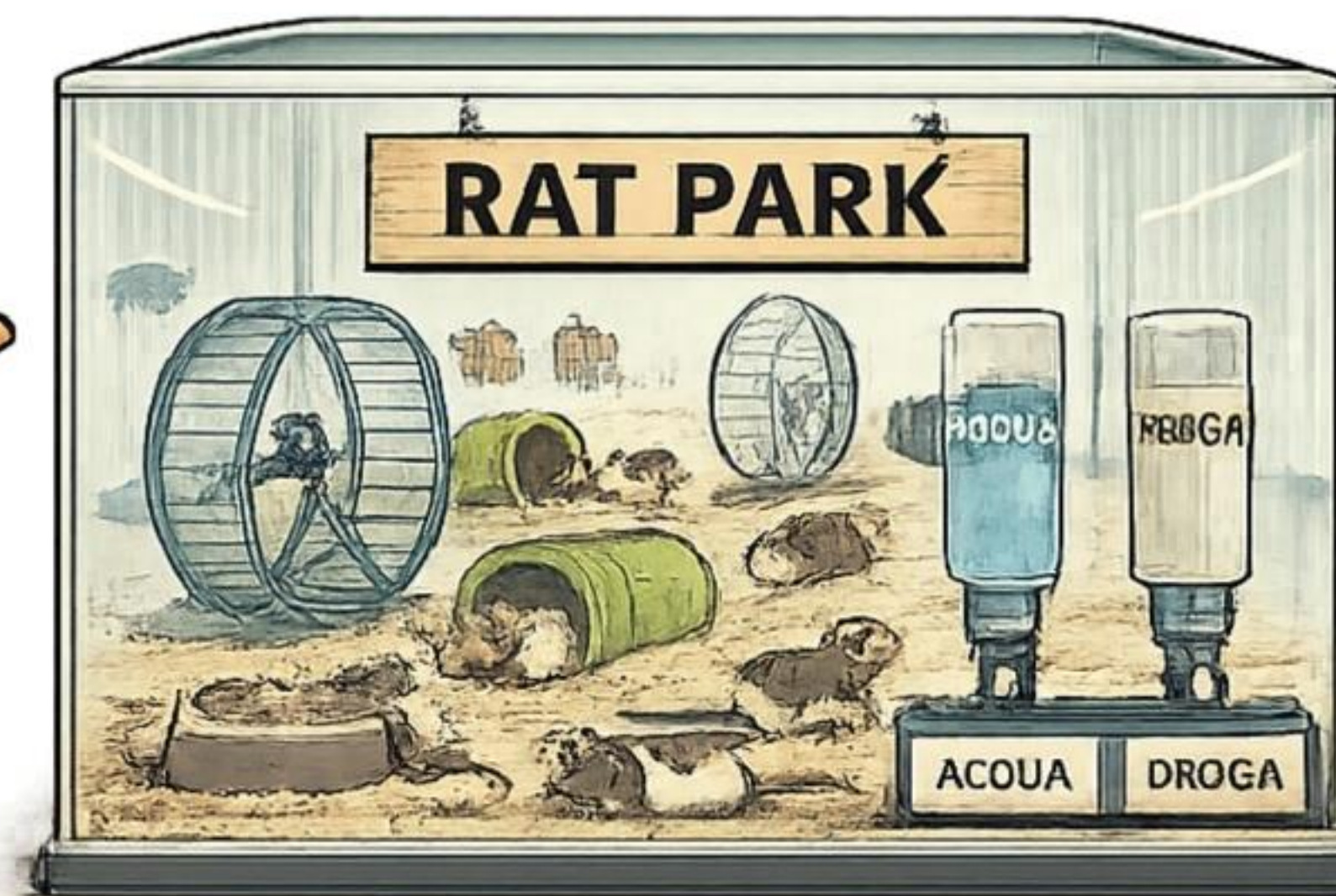


## **La vera manipolazione: The Truman Show**

- la vera manipolazione è la creazione di una architettura delle scelte che lascia inalterata la parvenza della libertà ma è finalizzata allo sfruttamento, come nel film The Truman Show.
- E' un mondo chiuso - come Seaheaven - in cui le opzioni sono limitate e "reinquadrate"



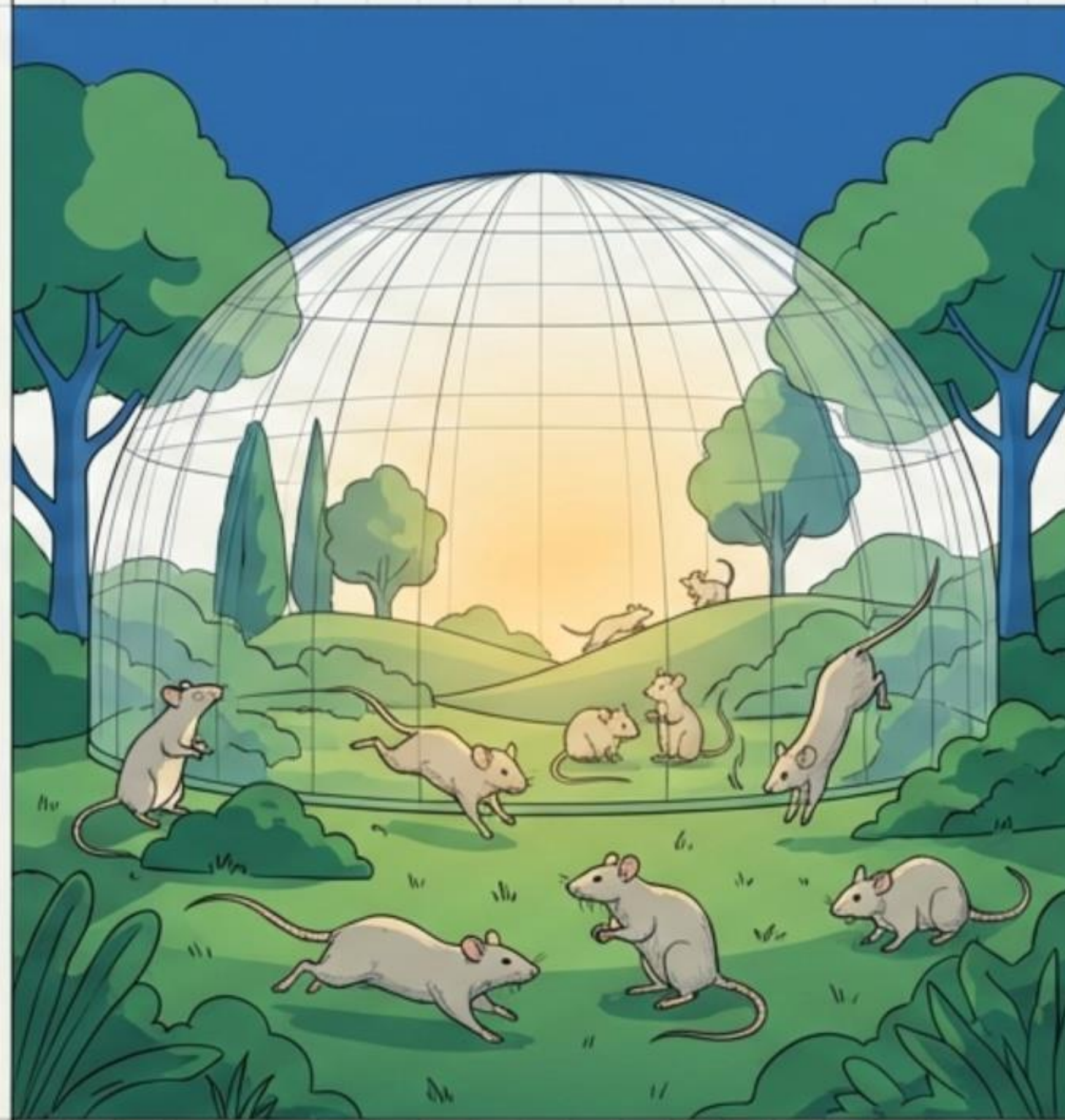
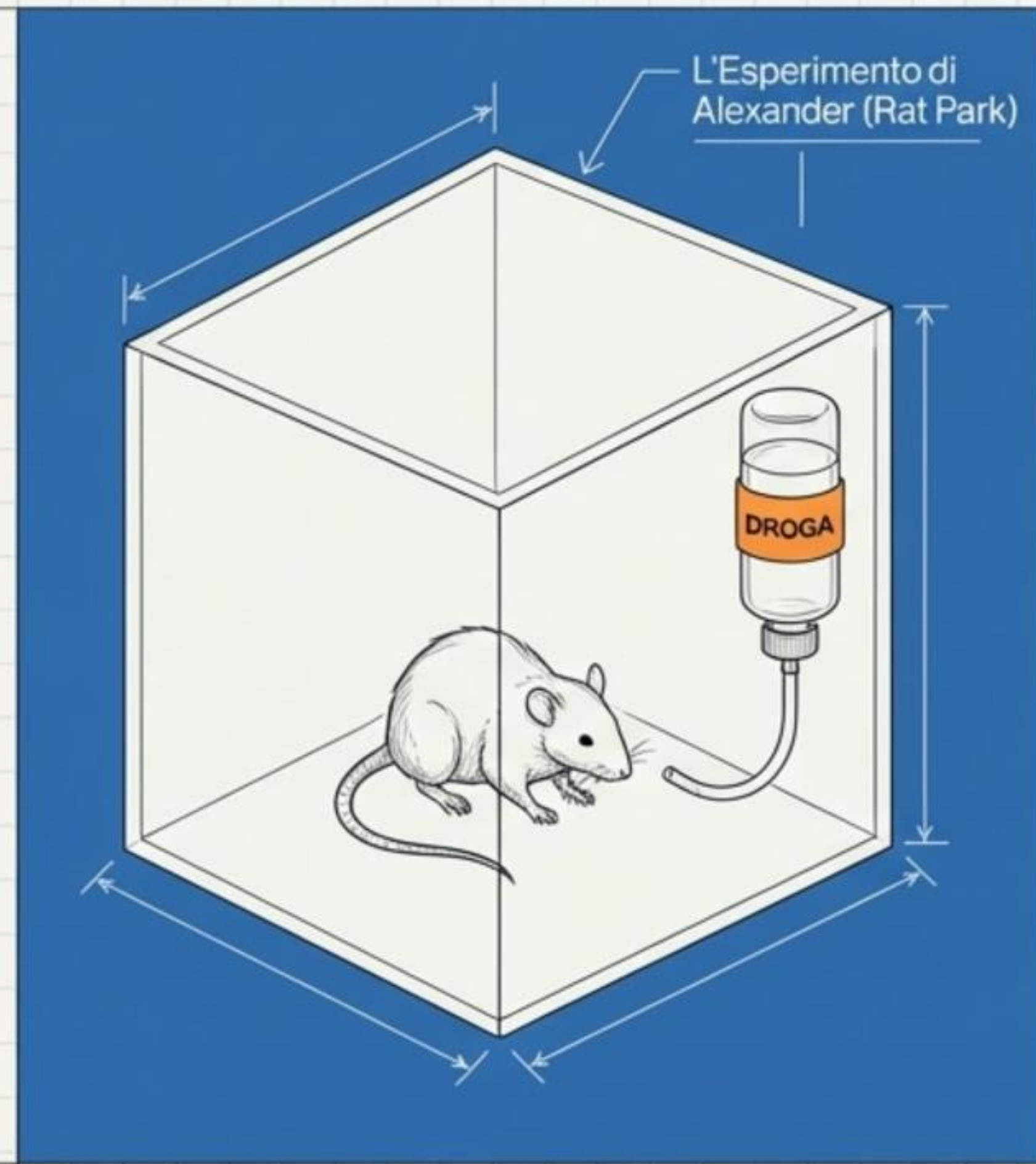
Esperimento di Alexander: invece di una gabbietta, ai topi furono dati... amici, giochi e cibo. E un'altra levetta con solo acqua.



Crollo l'uso della droga con il 90%  
che preferì l'acqua.



# Seahaven è un "Rat Park"



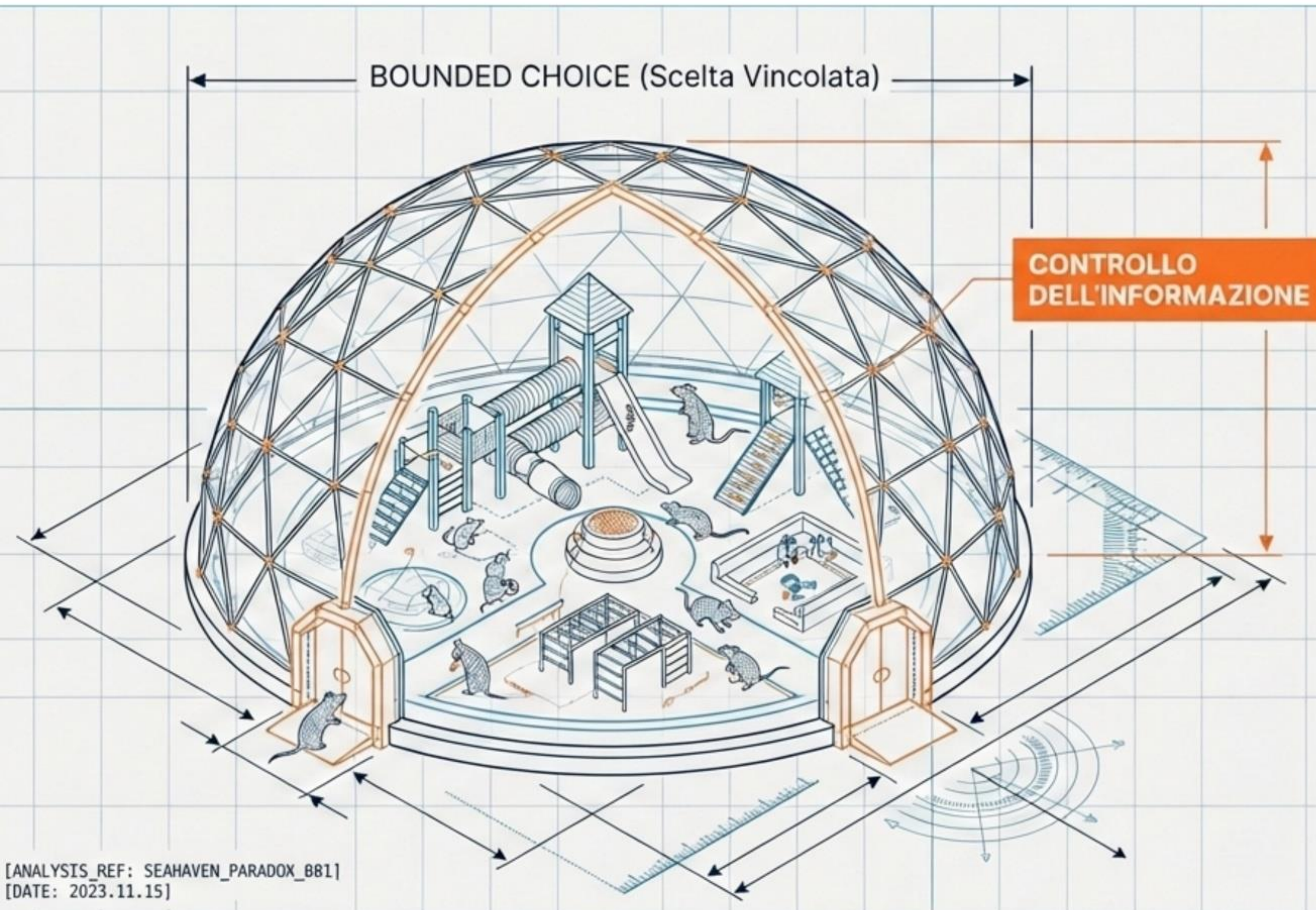
**L'Esperimento di Alexander (Rat Park):** I topi in gabbia si drogano per noia e solitudine. I topi nel "parco", liberi e socializzati, ignorano la droga.

**L'Illusione dell'Accoglienza:** La setta offre un 'Rat Park' artificiale (Love Bombing, comunità, senso).

**La Gabbia Dorata:** Come Seahaven per Truman, la setta sembra un paradiso che elimina l'ansia della libertà, ma è una gabbia senza sbarre visibili. La dipendenza dalla setta è un adattamento all'ambiente.







## RAT PARK & TRUMAN SHOW

- La setta offre una "gabbia dorata" (Love Bombing, senso, comunità) che elimina l'ansia della libertà.
- Il soggetto sceglie liberamente, ma solo all'interno del menu di opzioni approvate dal sistema.



# Scelta Vincolata e Costi di Uscita



**\*\*Costi di Uscita (Zablocki):** La manipolazione non serve a far entrare le persone, ma a non farle uscire.

**\*\*La Paura Indotta:** A Truman viene inculcata la fobia dell'acqua. Nelle sette, si inculca la fobia del 'mondo esterno' (satanico, malvagio).

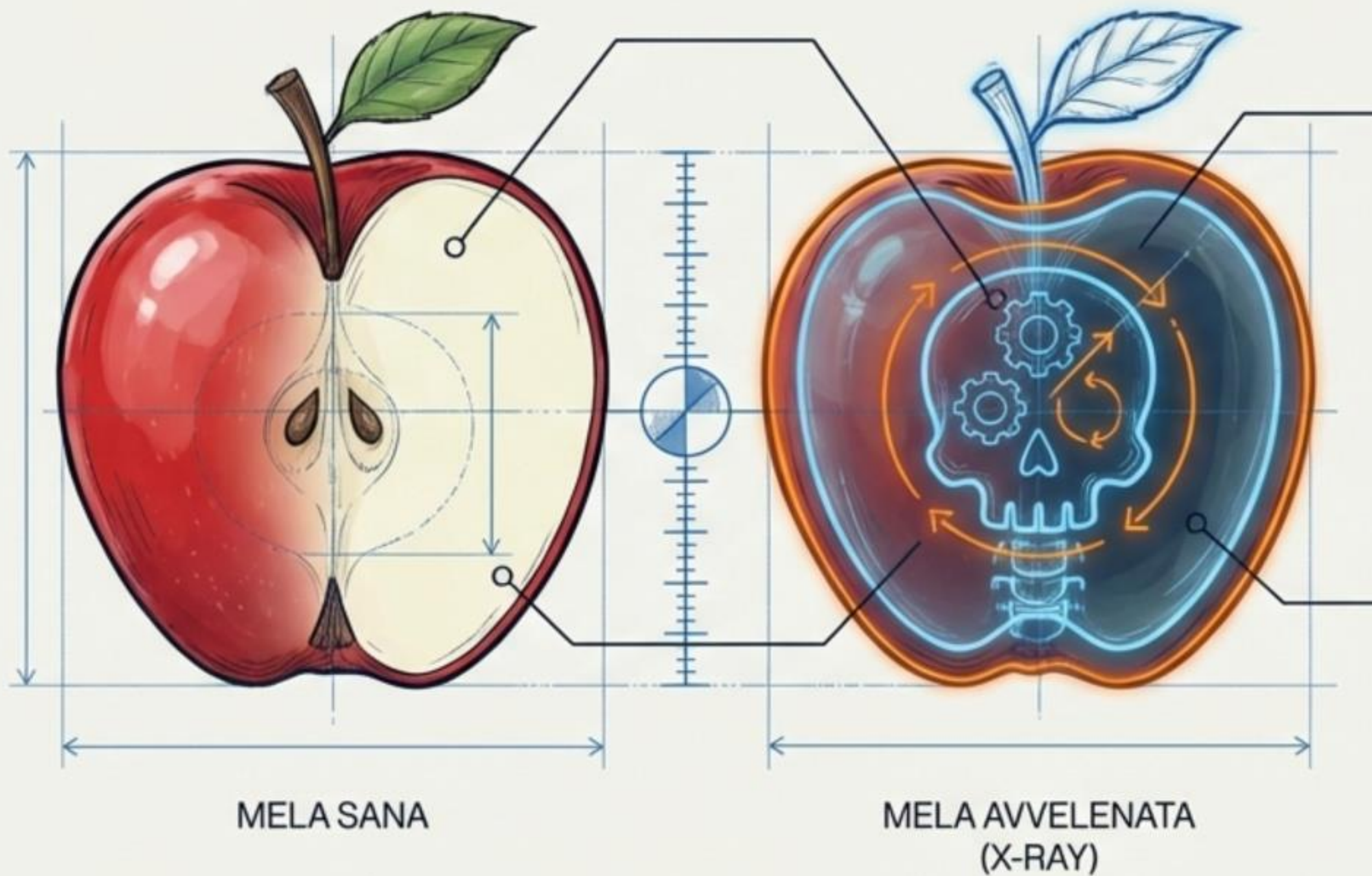
**\*\*Bounded Choice (Lalich):** La scelta diventa 'vincolata'. L'individuo è libero di scegliere, ma solo all'interno delle opzioni permesse dal sistema ideologico.





Neue Haas Grotesk Display

# Manipolazione vs Persuasione



**La Tecnica è Neutra:** Il marketing, la politica e le sette usano le stesse euristiche e lo stesso framing.

**L'Asimmetria Informativa:** La differenza è nel fine. Il leader manipolatore ha un'agenda segreta (sfruttamento) che la recluta ignora.

**La Metafora Finale:** Un leader onesto scambia il tuo cavallo per qualcosa di valore. Il leader di una setta ti convince a scambiarlo per un cesto di mele avvelenate, facendoti credere di aver fatto un affare.



# La Manipolazione Risiede nel Gradiente della Scelta



Autoselezione



Escalation  
di Milgram



Pressione  
di Asch



Coerenza di  
Cialdini



Framing

Punto di  
Partenza



**Scelta  
Delimitata**

**Sintesi Finale:** Libera scelta e manipolazione non sono opposti. Coesistono su un continuum. Il processo è così efficace proprio perché ogni singolo passo è\* una piccola scelta, apparentemente libera.

**La Tesi:** Le persone che compiono l'intero percorso non avrebbero mai scelto liberamente la destinazione finale se fosse stata presentata loro come un'unica soluzione all'inizio. La vera manipolazione non è un singolo atto, ma la costruzione meticolosa del gradiente che rende inevitabile il percorso.

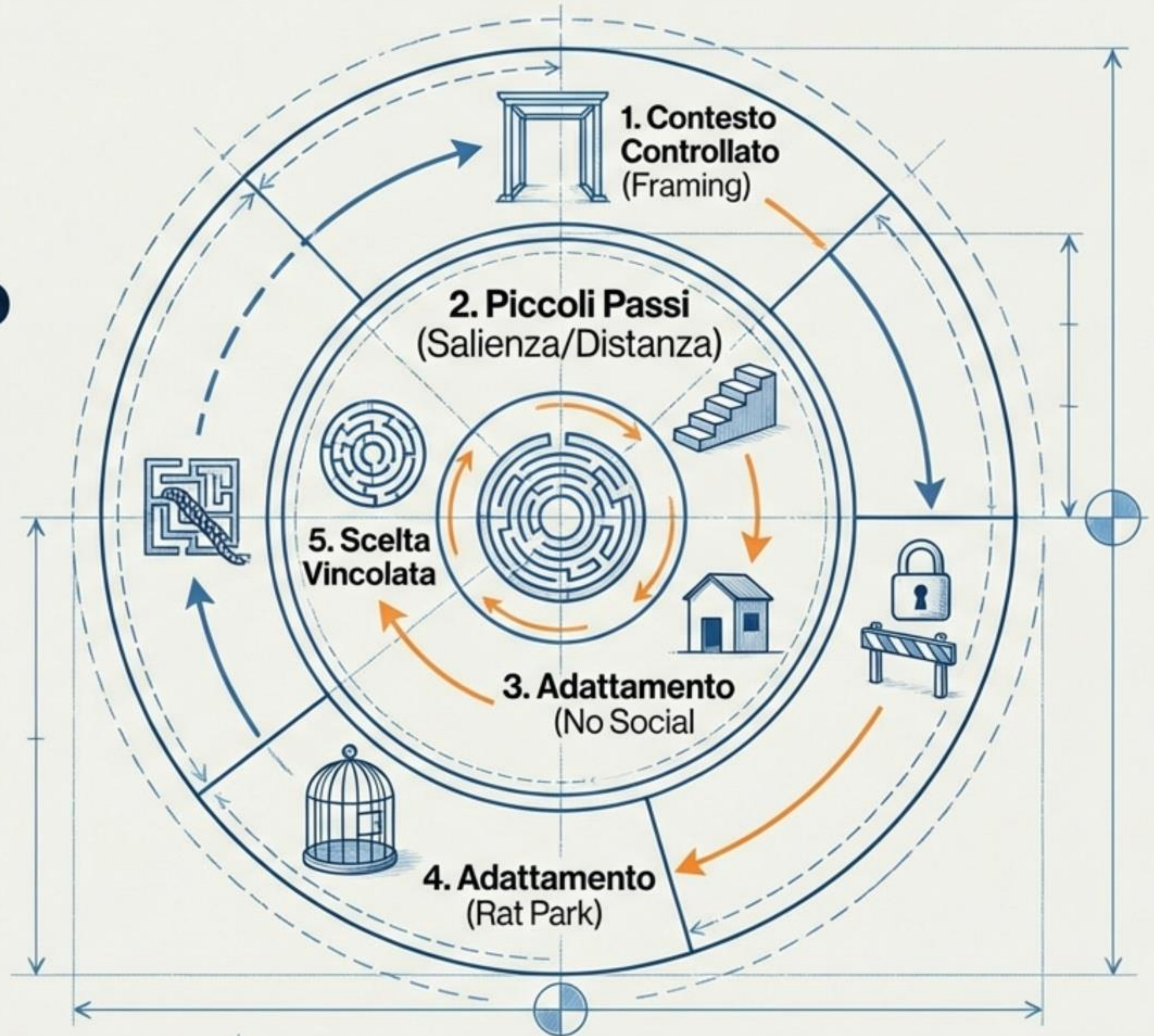


Neue Haas Grotesk Display

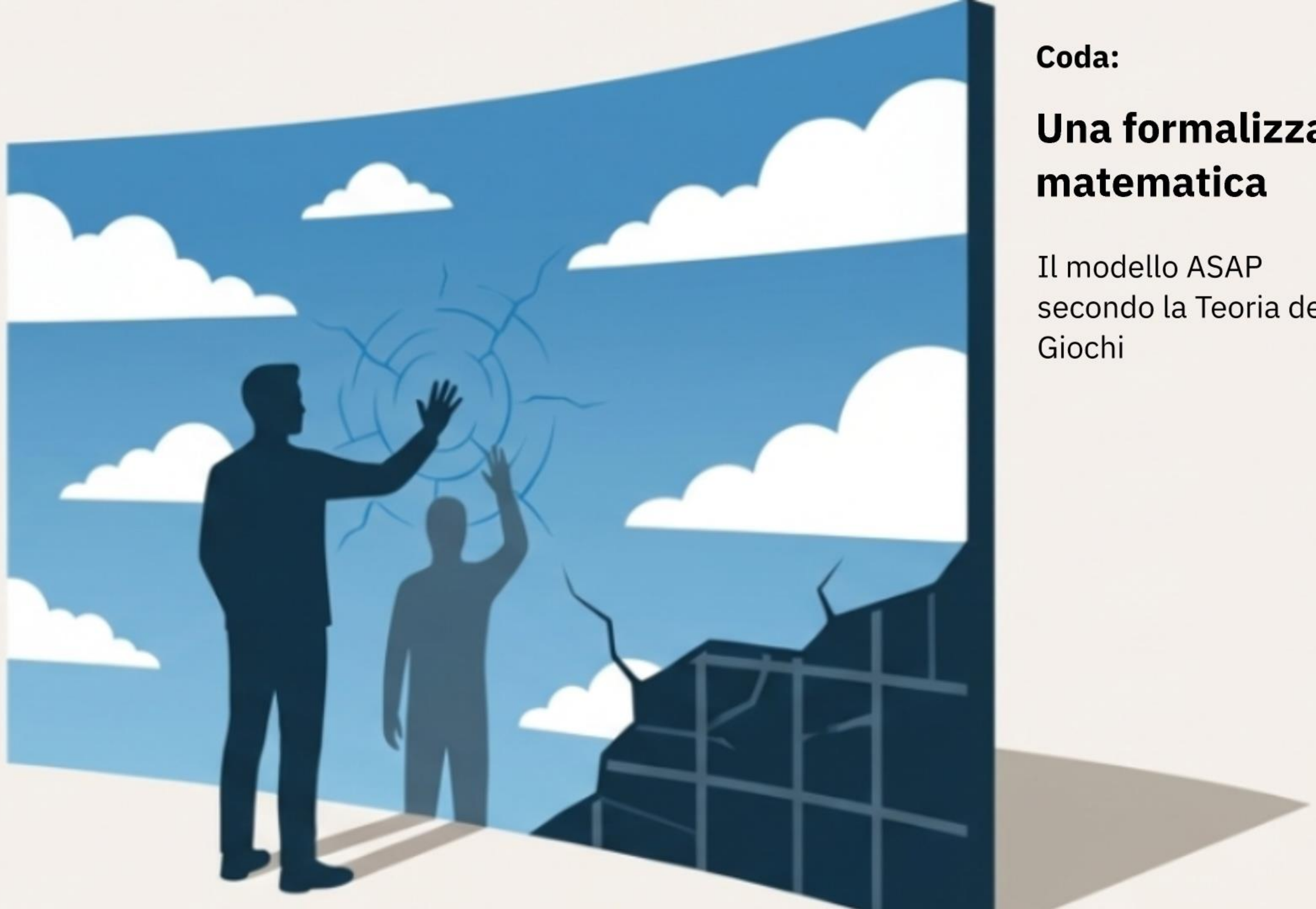
**Sintesi:**

# La Sottomissione come Spostamento di Preferenze

- Non è un evento magico, è un processo.
- Non è irrazionalità, è razionalità limitata e manipolata.
- Non è obbedienza cieca, è coerenza incrementale.







**Coda:**

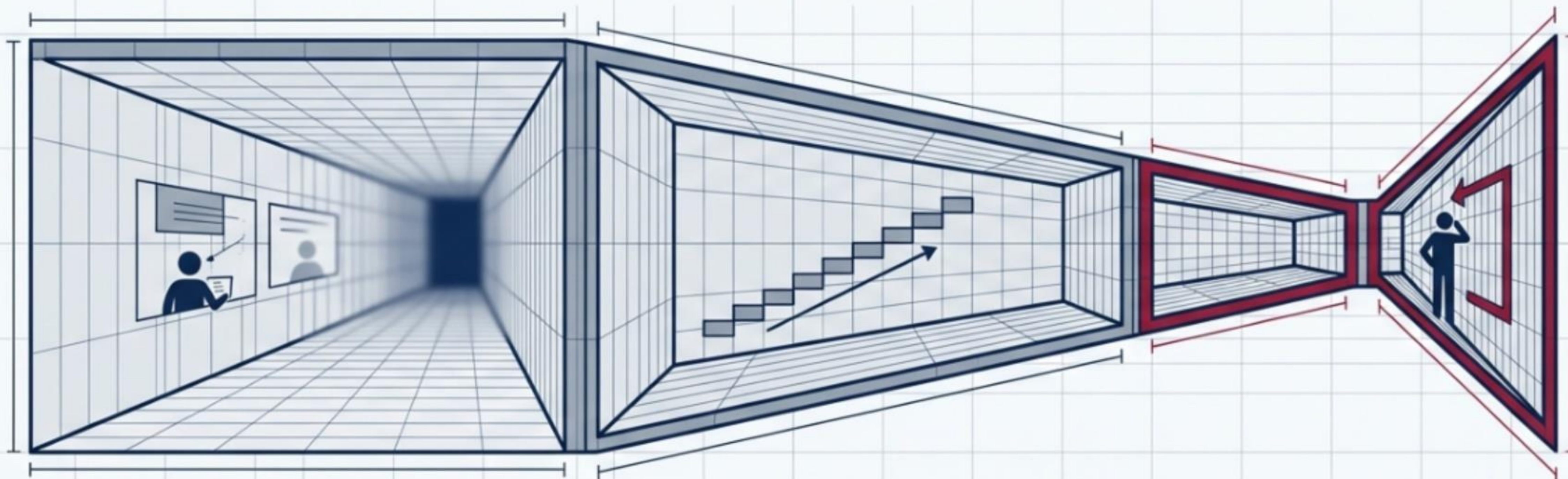
## **Una formalizzazione matematica**

Il modello ASAP  
secondo la Teoria dei  
Giochi



# Il Modello SAPS: Submission As Preference Shifting

La sottomissione è un mutamento delle preferenze indotto dal contesto.



## 1. Cambio di Salienza

Focus sul compito immediato, ignorando l'esito finale.

## 2. Gradiente di Differenziazione

Strategia della rana bollita.  
Richiesta  $x \rightarrow x + \delta$ .

## 3. Procrastinazione della Disobbedienza

Il costo di uscita appare superiore alla concessione.



# Teoria dei Giochi (I): L'Asimmetria Informativa

INFO COMPLETA



PLAYER R  
(Recrutatore)



SEGNALE: LOVE BOMBING

INFO INCOMPLETA

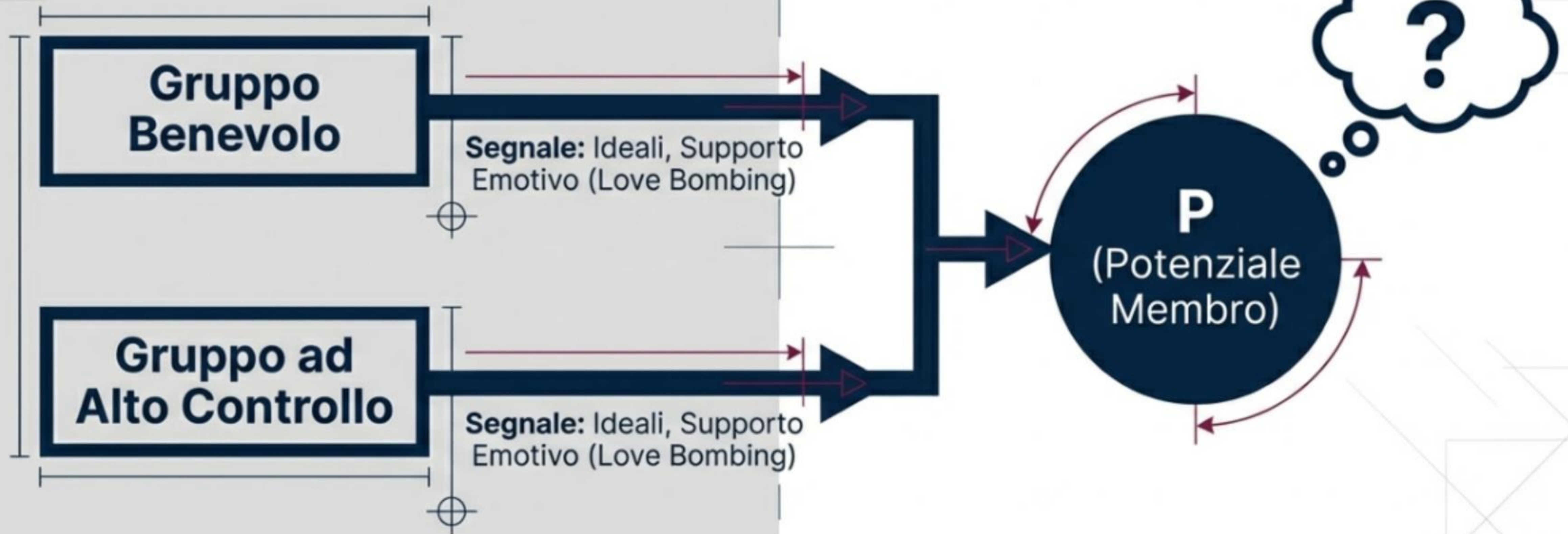


PLAYER P  
(Potenziale Membro)

Equilibrio Accorpante: P non può distinguere matematicamente un gruppo benevolo da uno manipolativo all'inizio.



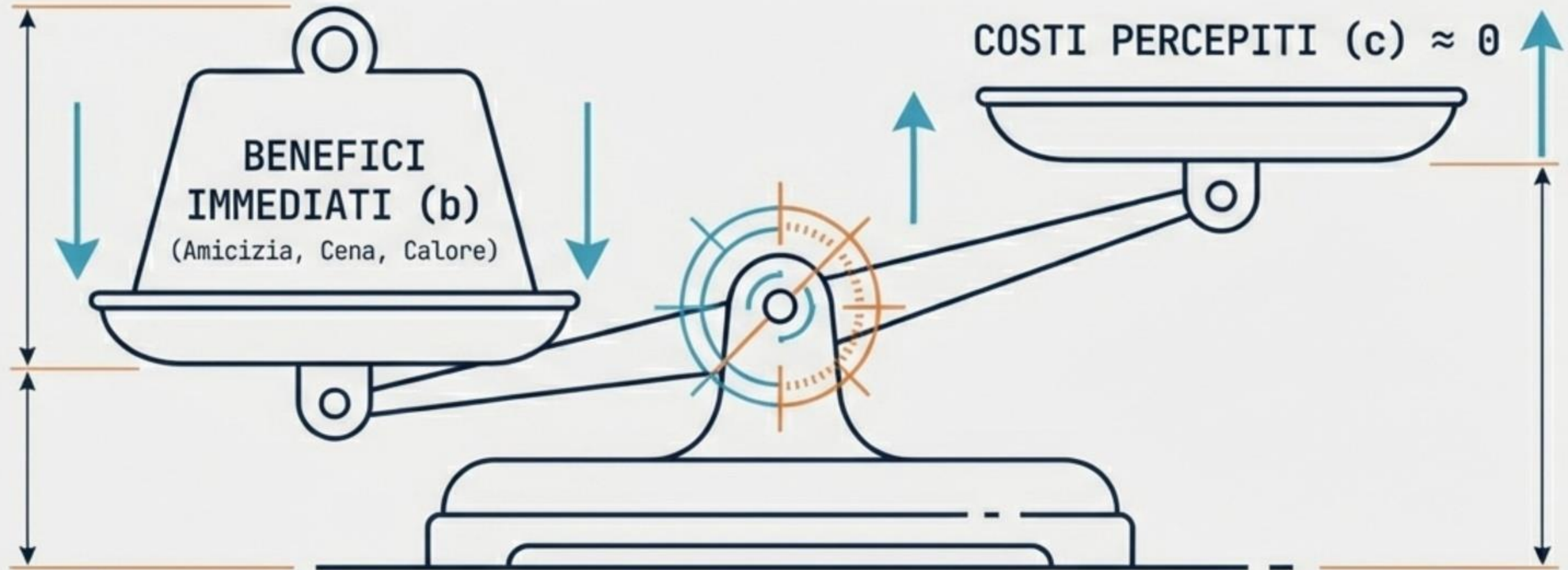
# L'Asimmetria Informativa e il Gioco di Segnalazione



**Equilibrio Accorpante:** P non può distinguere matematicamente i due gruppi perché i segnali iniziali sono identici.



# Teoria dei Giochi (II): L'Aggancio (The Hook)



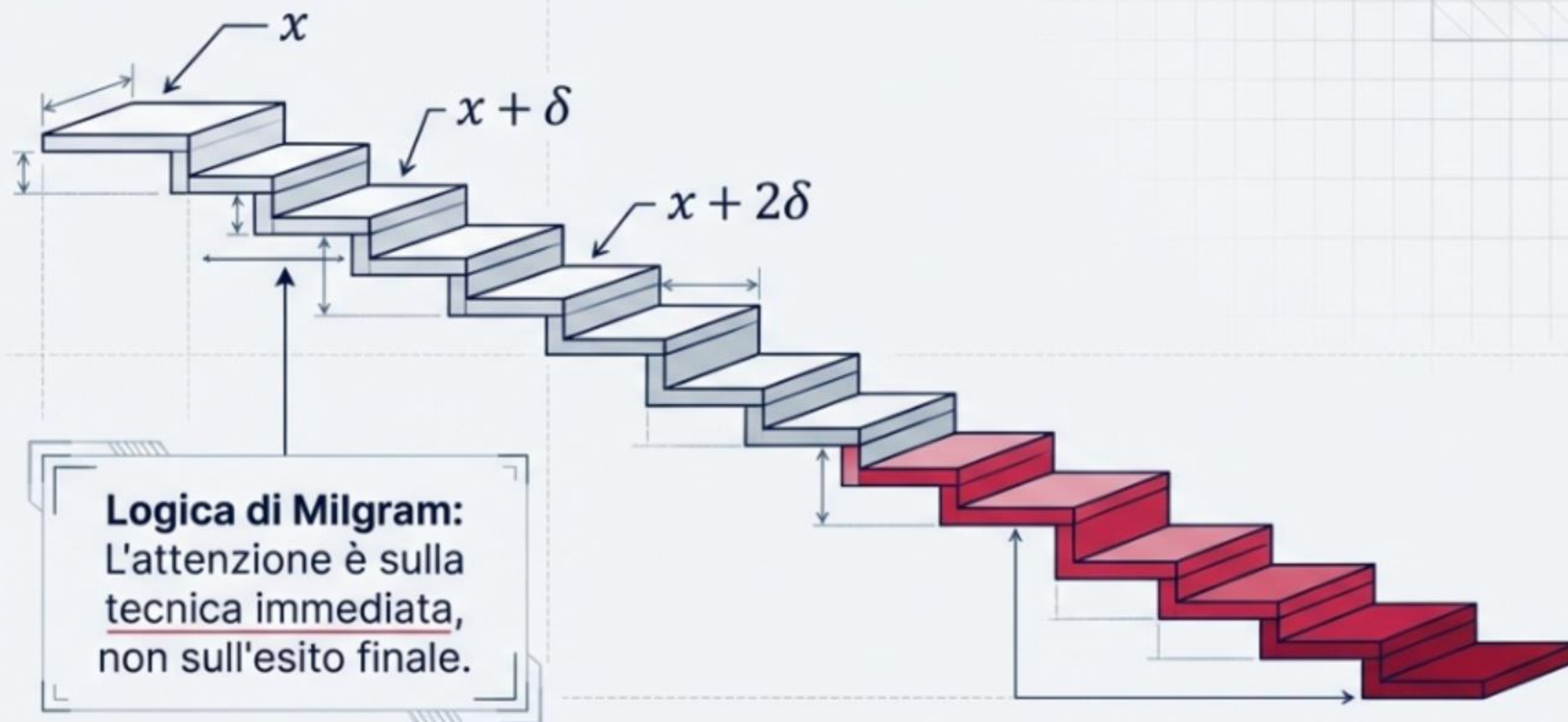
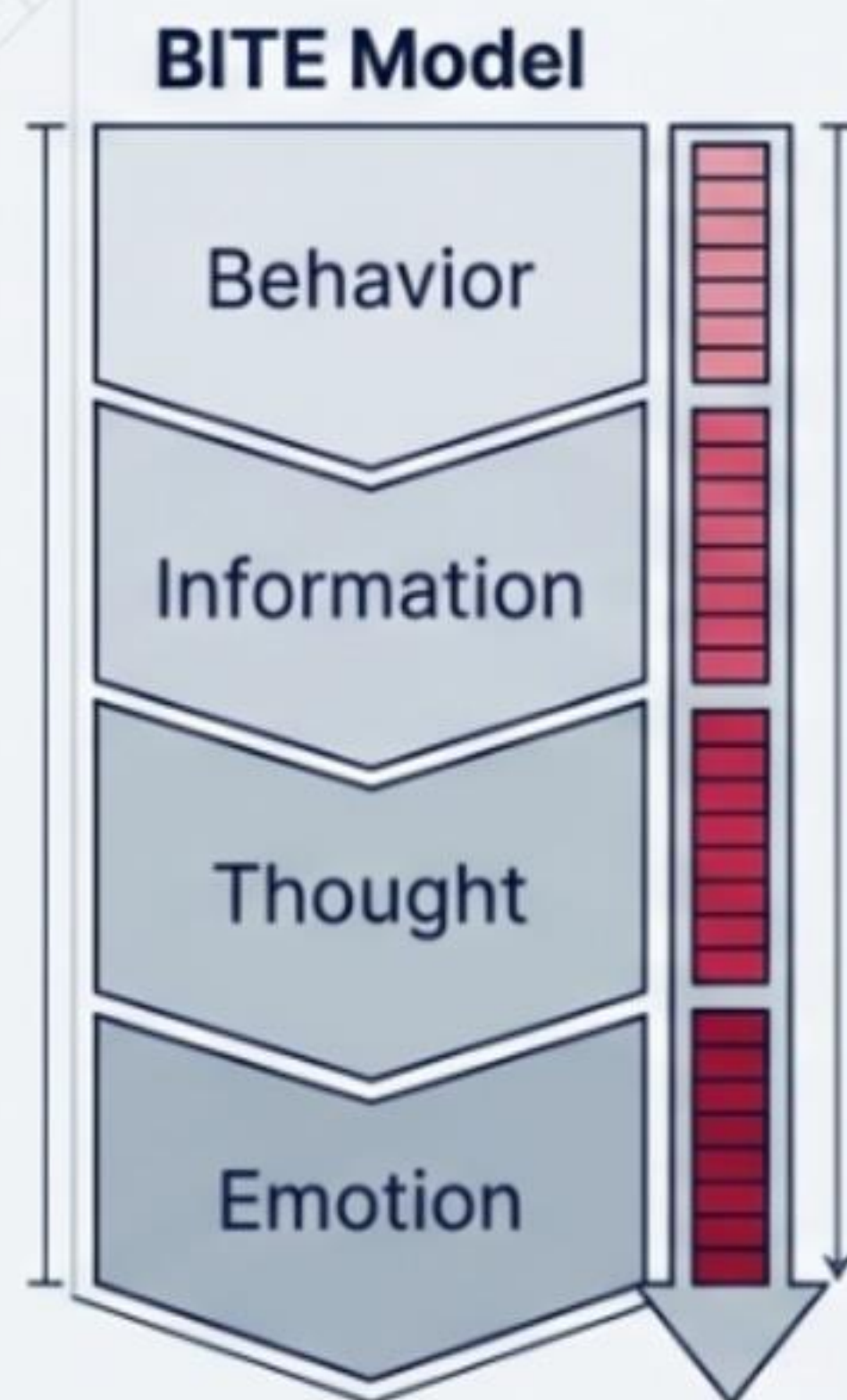
## MOSSA LOGICA: COLLABORARE

Quando il costo percepito è zero e il beneficio è positivo, accettare l'invito è l'unica scelta razionale.

Il costo reale è nascosto nel futuro.



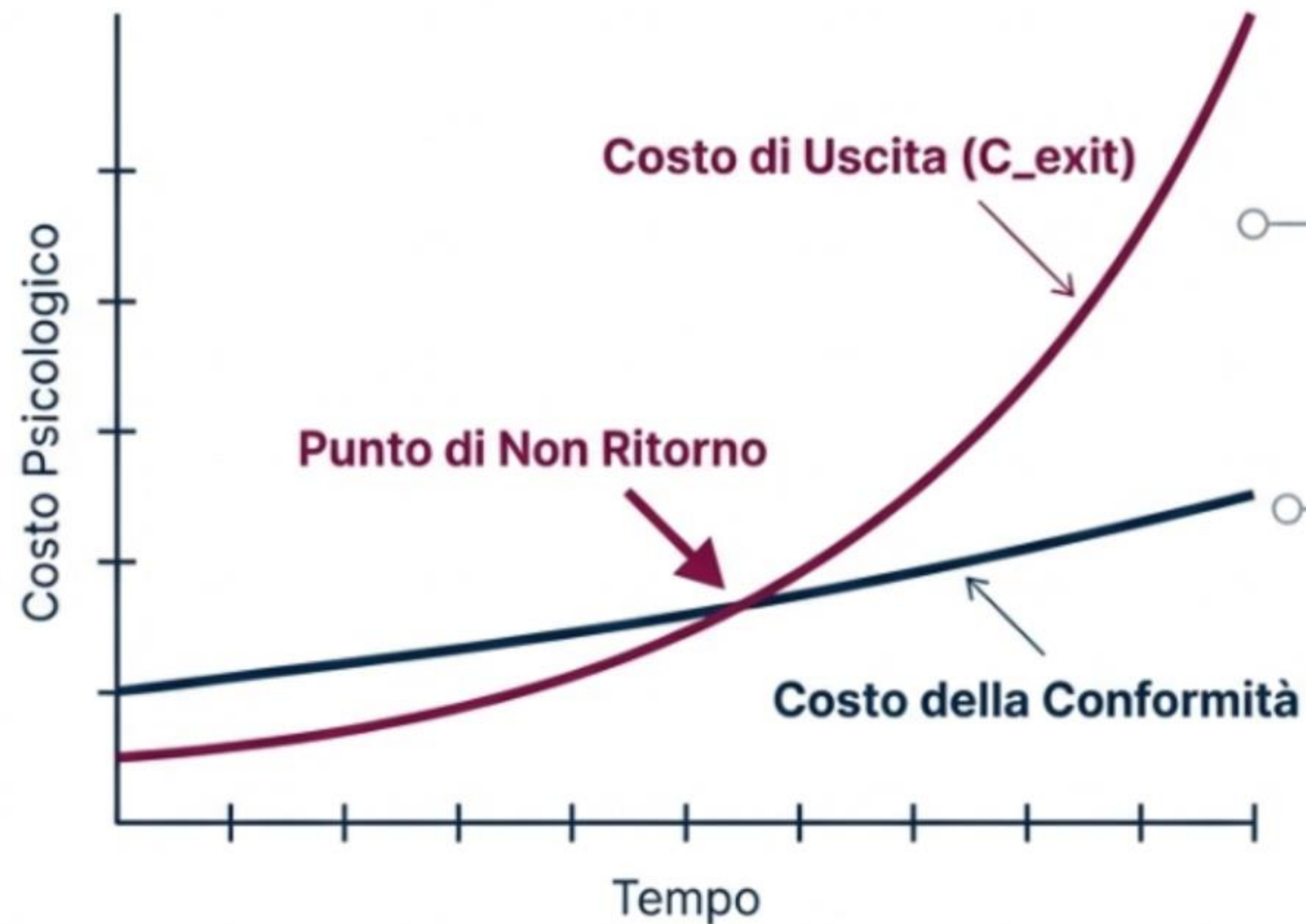
# Mossa 2: L'Investimento e il Gradiente



Il Gradiente di Differenziazione rende il passo successivo meno costoso  
della rottura della relazione.



# La Matematica della Procrastinazione

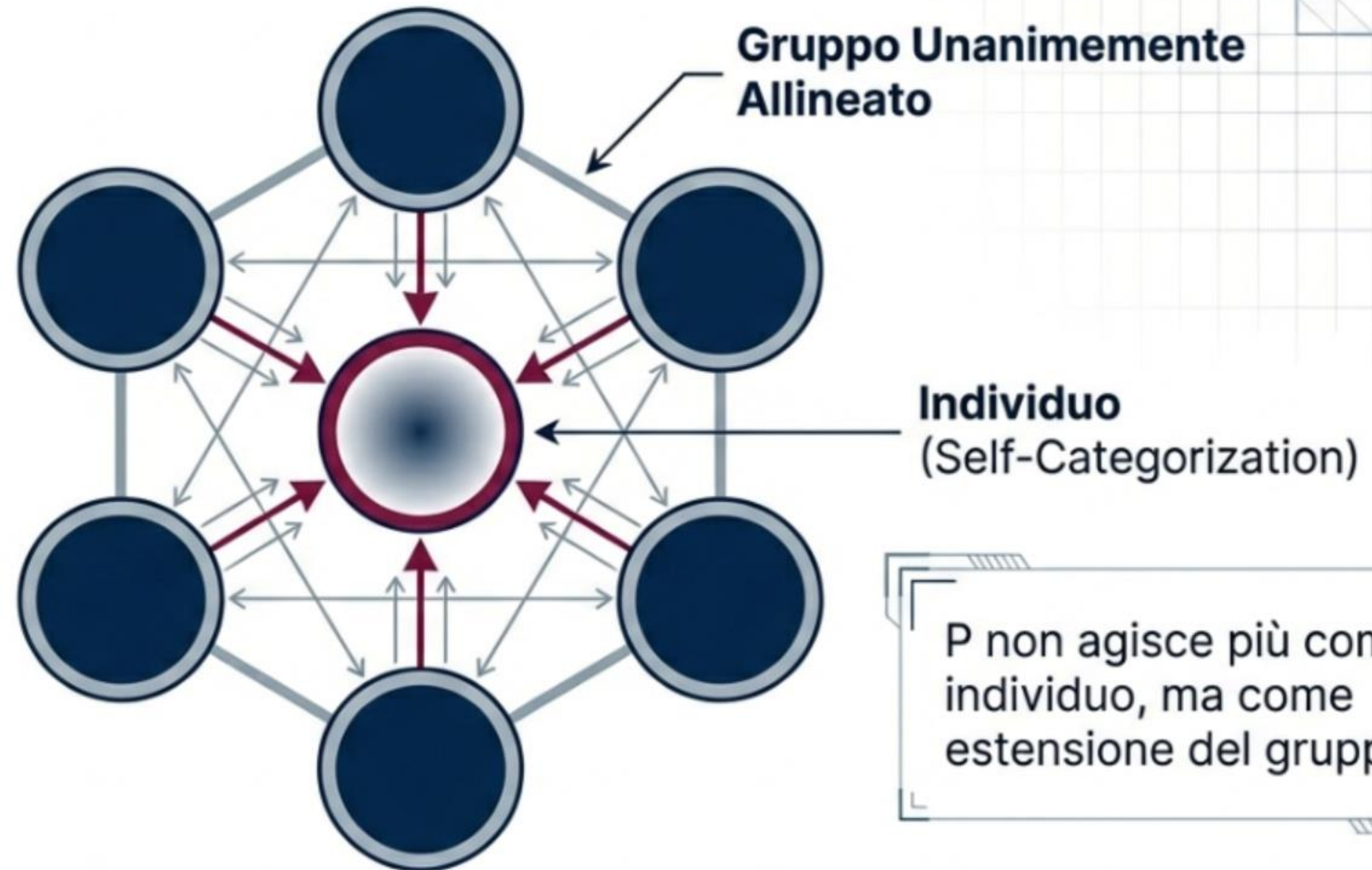


$$Up(n) = \sum b(i) - \sum c(i) - C_{exit}(n)$$

Paradosso: P decide di uscire "domani", ma poiché l'incremento di richiesta è minimo, quel domani non arriva mai.



# Mossa 3: Il Lock-in e l'Effetto Asch



Il dissenso diventa socialmente insostenibile.

P non agisce più come individuo, ma come estensione del gruppo.



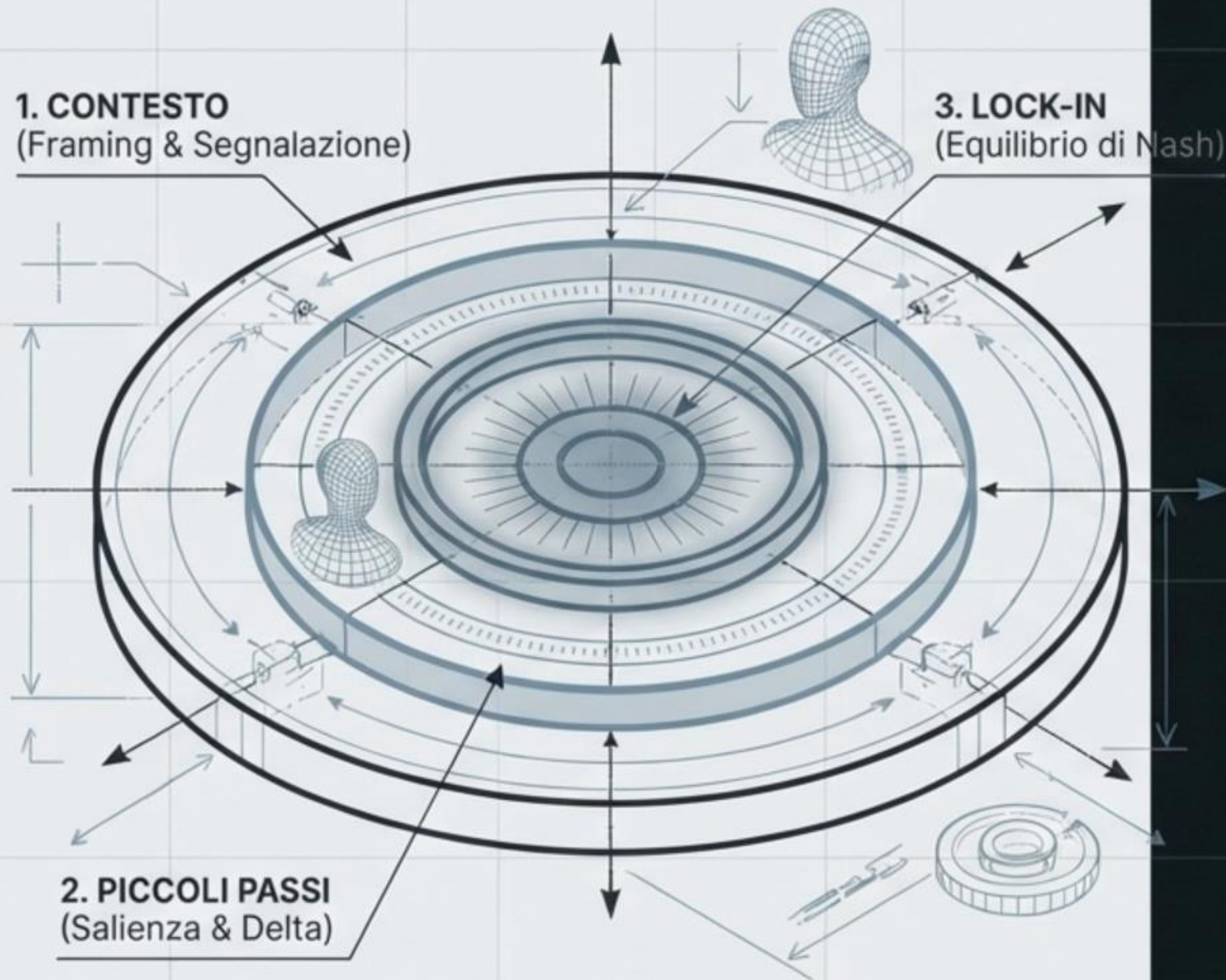
# Scacco Matto: La Trappola dell'Equilibrio di Nash

|            |             | R's Choice                                                                                                |  |
|------------|-------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| P's Choice | Collaborare | <b>Chiedere</b><br><br><b>Equilibrio Stabile.</b><br>(P perde risorse,<br>ma evita il disastro<br>C_exit) |  |
|            | Defezionare | <b>Disastro per P</b><br>(Perdita investimenti,<br>isolamento)                                            |  |

Nessuno ha interesse a cambiare strategia unilateralmente. P perde, R vince, ma il sistema è stabile.



# Sintesi: La Sottomissione come Design dei Payoff



- 1. SEGNALAZIONE:** Il reclutamento è un gioco a informazione incompleta, non coercizione fisica.
- 2. RAZIONALITÀ LOCALE:** La compliance è razionale passo dopo passo, anche se irrazionale sul piano globale.
- 3. ARCHITETTURA:** Il controllo è un design dei payoff (costi/benefici), non un atto magico.

Comprendere il meccanismo è l'unica difesa.





Grazie dell'attenzione