

CON IL CONTRIBUTO  
DELLA REGIONE FVG



**sns** ABUSI PSICOLOGICI

**exit** crisis



Seminario  
**adesione  
e distacco  
dai  
fondamentalismi  
violenti**

**SABATO  
5 NOVEMBRE  
2016**

Presso  
**Sala del Consiglio  
della Provincia di Udine  
P.zza Patriarcato 3,  
UDINE**

**PROCESSI PSICOLOGICI DI ADESIONE AI FONDAMENTALISMI VIOLENTI**

**PER FONDAMENTALISMI VIOLENTI POSSIAMO INTENDERE GRUPPI DI PERSONE UNITE FRA LORO DA UN SENTIMENTO DI FORTE ODIO E RABBIA VERSO QUALCHE ALTRO GRUPPO DI PERSONE**

TUTTI I GRUPPI IDENTITARI SONO FORMATE DALLA PRESENZA DI 4 VARIABILI DI BASE

GRUPPO  
PERSONA  
PASSIVITA'  
AZIONE

CHE MIXATE FRA LORO DANNO ORIGINE A VARIE TIPOLOGIE DI  
GRUPPO IDENTITARIO

PER CONOSCERE IL FENOMENO  
PROVIAMO A COSTRUIRCI UNA MAPPA  
CHE CI GUIDI NELL'ESPLORAZIONE

*mappa per definire il  
grado di adesione a gruppi  
fondamentalisti violenti ...dagli altri*



# AVANTI MARSCH!

**“V**eloce come un levriero, duro come il cuoio e forte come l'acciaio Krupp”, così voleva Adolf Hitler il giovane tedesco, il futuro della nazione. Quando pronunciò queste parole a Norimberga era il 1935 e il Führer era al potere da soli due anni. L'addestramento dei giovani era sempre stato uno dei suoi “pallini”. Il primo tentativo di organizzare i ragazzi (dai 14 ai 18 anni) nel Partito nazionalsocialista risale a

1922 quando fondò la Lega della Gioventù, poi sciolta dopo il fallito putsch del 1923. Ma il vecchio progetto di forgiare il “futuro della grande Germania” attraverso l'educazione dei giovani

La Gioventù hitleriana allevò un'intera generazione di tedeschi nel culto del Führer: bambini e bambine disposti a morire per il nazismo



# FATTORI INDIVIDUALI

- 1. TEMPERAMENTO E PERSONALITA'**
- 2. LE FASI DEL CICLO DI VITA**
- 3. MENTE E PROCESSI DECISIONALI**
- 4. IDENTITA' INDIVIDUALE**

## 1. TEMPERAMENTO E PERSONALITA'

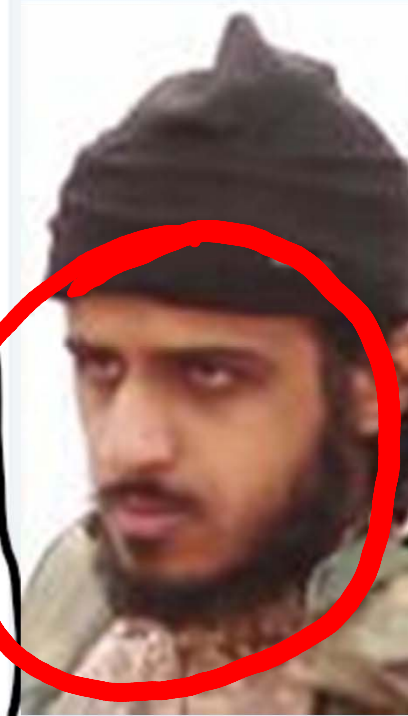
PROVIAMO A DEFINIRE LE DUE  
TIPOLOGIE DI PERSONE  
«PERNO» CHE FANNO PARTE,  
CON RUOLI DIVERSI E DA NON  
CONFONDERE, DEI GRUPPI  
FONDAMENTALISTI VIOLENTI

### 1. ADERENTI CHE PASSANO ALL'AZIONE

California, ecco la coppia  
di killer mentre entra negli Usa



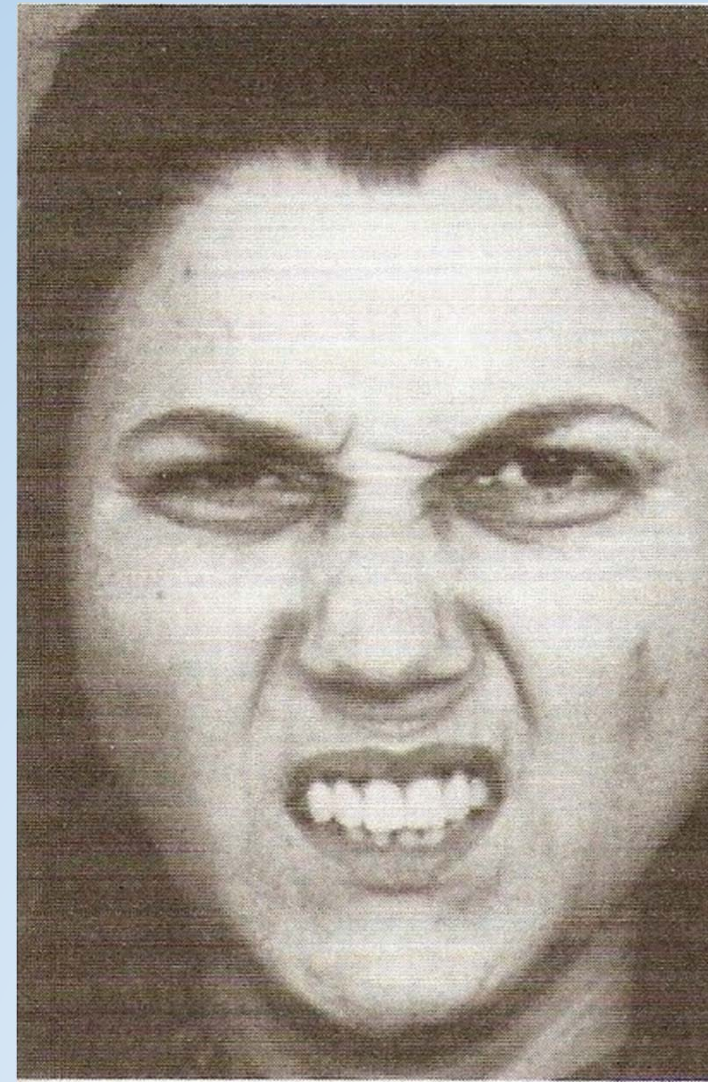
Un'immagine scattata al cond... di Chicago mostra marito e  
moglie dopo le nozze in Arabia Olimpia. Come attacca il terrorista: i 4  
scenari con cui fare i conti ■ Obama: «Non faremo guerra all'Islam»



**DISGUSTO  
MIMICA  
COMPLETA**



**CON  
RABBIA**





# LA PERSONALITA' ANTISOCIALE

Il soggetto mostra inosservanza e violazione dei diritti degli altri fin dall'età di 15 anni, o  
seguito i tratti più comuni

1. incapacità di conformarsi alle norme sociali per quanto riguarda il comportamento  
legale, con ripetersi di condotte suscettibili di arresto
2. disonestà: il soggetto mente, usa falsi nomi, truffa gli altri
3. impulsività o incapacità di pianificare
4. irritabilità e aggressività
5. ....
6. mancanza di rimorso

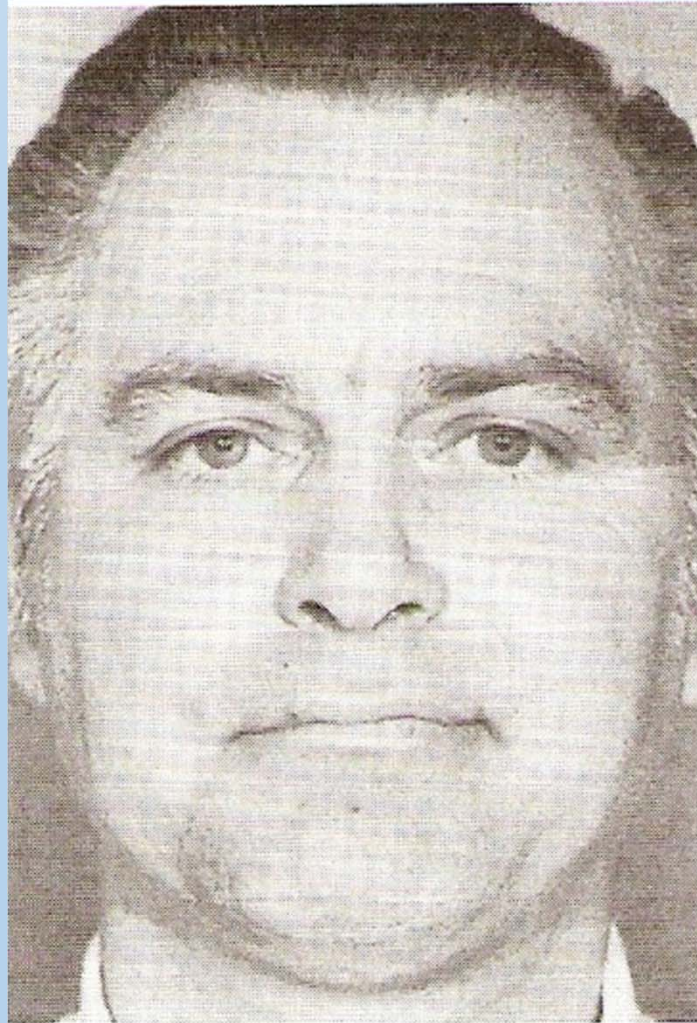
## 1. TEMPERAMENTO E PERSONALITA'

## 2. RECLUTATORI - LEADER



**Fatima Zahra**

**DISPREZZO  
MIMICA  
COMPLETA**



A



B + Schermo

# LA PERSONALITA' NARCISISTICA

1. senso grandioso del sé ovvero senso esagerato della propria importanza;
2. è occupato/a da fantasie di successo illimitato, di potere, effetto sugli altri, bellezza, o di amore ideale;

....

6. approfitta degli altri per raggiungere i propri scopi, e non ne prova rimorso;
7. è carente di empatia: non si accorge (non riconosce) o non dà importanza a sentimenti altrui, non desidera identificarsi con i loro desideri;

.....

9. modalità affettiva di tipo predatorio (rapporti di forza sbilanciati, con scarso impegno personale, desidera ricevere più di quello che dà, che altri siano affettivamente coinvolti più di quanto lui/lei lo sia).

# I FATTORI TEMPERAMENTALI

Secondo Cloninger “La personalità rappresenta un complesso sistema gerarchico che può essere naturalmente suddiviso nelle due distinte dimensioni psicobiologiche del temperamento del carattere” (Cloninger e coll.1993).

Il temperamento descrive le differenze che ci sono tra le persone quando devono rispondere in modo non pianificato a stimoli ambientali: comprende i pattern di risposte emozionali di base come quelli della paura, dell’attaccamento, dell’esploratività.

Il temperamento è costituito da quelle caratteristiche della personalità che sono evidenti dall’infanzia e che restano stabili per tutto il corso della vita poiché sono derivate da caratteristiche biologiche ereditabili che sono alla base, secondo Cloninger, di sistemi neurobiologici dell’attivazione, dell’inibizione o del mantenimento di un comportamento (Cloninger 1987).

I tentativi di associare le dimensioni del temperamento alle vie dopaminergica, serotoninergica e noradrenergica non hanno però portato a risultati chiari e definitivi.

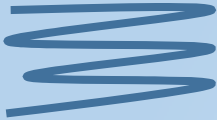

# I FATTORI TEMPERAMENTALI

**Novelty Seeking** (ricerca della novità): tendenza a reagire con eccitazione agli stimoli o situazioni che comportano novità, implica la necessità di elevati livelli di stimolazione. Indica tendenza all'esploratività e all'entusiasmo, con facilità ad annoiarsi e inclinazione all'impulsività.

**Harm Avoidance** (evitamento del danno): tendenza a rispondere intensamente agli stimoli negativi. Implica preoccupazione per le possibili conseguenze delle proprie azioni. E' indice di cautela, apprensività e sensibilità alle critiche ed alle punizioni.

**Reward Dependence** (ricerca della ricompensa): tendenza a rispondere intensamente alle situazioni che comportano una ricompensa o gratificazione, in modo particolare ai segnali di approvazione sociale, ai segnali affettivi, o alle offerte di aiuto.

## LE FASI DEL CICLO DI VITA

1. INFANZIA
2. LATENZA 
3. ADOLESCENZA 
4. GIOVINEZZA 
5. RELAZIONI DI COPPIA 
6. MATRIMONIO 
7. ARRIVO DEI FIGLI 
8. EDUCAZIONE DEI FIGLI
9. SEPARAZIONE DAI FIGLI
10. LA «TERZA ETA'»
11. LA VECCHIAIA

OGNI PASSAGGIO IMPLICA LA NECESSITA' DI UN CAMBIAMENTO PER LA PERSONA ED OGNI PASSAGGIO IMPLICA UN MOMENTO DI CRITICITA' TIPICO DEL CAMBIAMENTO. SE LA PERSONA NON HA BUONE RISORSE DISPONIBILI PER AFFRONTARE IL PASSAGGIO POSSONO NASCERE DELLE SITUAZIONI EMOTIVE DI FORTE CRITICITA' ED ESSERE COSI A RISCHIO «**AGGANCI**O»

# NO, NESSUNO, CENTOMILA ... LE IDENTITÀ SOCIALI

## U CHI SEI?

### Per il:

Biologo

Parrucchiere

Insegnante

Omosessuale

Cristiano Fondamentalista

Genitore

Artista

Psichiatra

Fisico

Bancario

Medico

Amante

### Tu sei:

“un mammifero”

“il taglio di capelli del mese scorso”

“un allievo promettente”

“un eterosessuale”

“un peccatore”

“sorprendentemente bravo”

“un modello eccellente”

“un soggetto leggermente nevrotico”

“una composizione d'atomi”

“un futuro cliente”

“un ipocondriaco”

“una persona meravigliosa”



# NO, NESSUNO, CENTOMILA ... OVVERO L'IDENTITÀ AUTENTICA E LE IDENTITÀ SOCIALI

Se non ci fosse nessuno ad identificarti, chi  
saresti tu?

Saresti ancora qualcuno ?

**A MENTE E' UNA PROPRIETA' EMERGENTE DEL CERVELLO ED HA 2 COMPI**

**FORNIRE UN  
SIGNIFICATO A QUELLO  
CHE ACCADE**

**FARE DELLE  
PREVISIONI FUTURE**

**PER FARE QUESTO HA DUE STRUMENTI A DISPOSIZIONE**

**UNO E' IL PENSIERO  
COSCIENTE-RAZIONALE**

**L'ALTRO E' IL PENSIERO  
INCONSCIO-INTUITIVO**

LA MENTE PUO' USARE BENE TUTTI E DUE I PENSIERI  
CONOSCENDO I LIMITI ED I PREGI OPPURE PUO' SPECIALIZZARSI AD  
USARNE PIU' UNO DELL'ALTRO.

DATO L'ARGOMENTO DI OGGI, VOLEVO VEDERE ASSIEME A VOI  
ALCUNE PROPRIETA' DEI DUE PROCESSI DI PENSIERO CHE  
PERMETTONO AI RECLUTATORI DI INFLUENZARE LA MENTALITA'  
DEGLI ADEPTI

# Il pensiero cosciente-razionale

## LA DISSONANZA COGNITIVA

I più abili persuasori ci insegnano che, se si vuole cambiare l'atteggiamento o l'opinione di una o più persone, è utile indurle a fare qualche piccola azione che sia coerente con l'atteggiamento o l'opinione che si desidera indurre. Questo perché, dopo un po', ogni individuo avrà bisogno di trovare coerenza in ciò che di nuovo fa, rispetto a quanto era solito fare. In caso contrario, l'incoerenza, detta anche “**dissonanza cognitiva**”, creerebbe uno stato di profondo disagio, al quale il soggetto dovrebbe necessariamente trovare rimedio. Vedere infatti che abbiamo fatto un'azione diversa da quanto sostenuto fino ad un attimo prima, crea un'incongruenza nella nostra identità, in virtù della quale dobbiamo trovare qualche idea che ci giustifichi.

# Il pensiero inconscio-intuitivo

## II PRIMING

Per *priming* si può intendere il risultato di una ricerca svolta nella nostra memoria, che la mente attua attraverso un processo di coerenza associativa.

Gli effetti del *priming* si manifestano in molti modi. Vediamone alcuni:

il riconoscimento veloce: *effetto cocktail party*;

l'innesco di emozioni: esperimento casa di riposo;

la reciprocità: se siamo in uno stato di buon umore, sorridiamo più spesso, e sorridendo più spesso, ci sentiamo di buon umore.

# LA SUGGESTIONE

## Il pensiero inconscio-intuitivo

	Suggestione diretta	Suggestione indiretta
Limitata nel tempo	<p>POSITIVA... io comincerò a contare e il tuo dolore comincerà a diminuire...</p> <p>NEGATIVA... entrare di nuovo in quella scuola mi ha fatto rivivere dei brutti ricordi...</p>	<p>POSITIVA... puoi pensare a quella volta in cui eri talmente rilassato, che non sentivi più il tuo corpo... vagavi insieme ai tuoi pensieri ed alle tue fantasie...</p> <p>NEGATIVA... ad alcune persone, dopo essere rimaste chiuse in ascensore, è capitato di provare molta ansia e angoscia alla sola vista di scene simili in un film...</p>
A tempo indefinito	<p>POSITIVA... sarai in grado di ottenere risultati positivi nel rapporto con gli altri, grazie al lavoro fatto.</p> <p>NEGATIVA... per tutta la tua vita avrai difficoltà in matematica... perché non sei portato per quella materia...</p>	<p>POSITIVA... e quelle cose che hai imparato a fare da bambino hanno creato in te una capacità importante... la capacità di imparare a imparare... e questa abilità ti accompagnerà per tutti i giorni della tua vita...</p> <p>NEGATIVA... purtroppo, quando una persona è rimasta legata alla catena per un po' di tempo, i segni rimangono... indelebili...</p>

COME IL PRESTIGIATORE DEL CIRCO CHE DEVE SEMPRE FAR RUOTARE I PIATTI SULL'ASTA....

ANCHE I *LEADER* DEI GRUPPI FONDAMENTALISTI DEVONO MANTENERE CONTINUAMENTE IL CONTROLLO SUI LORO ADEPTI ATTRAVERSO IL

- . CONTROLLO DELL'INFORMAZIONE: cosa si deve sapere e cosa non si deve sapere
- . CONTROLLO DEL PENSIERO: allenamento a respingere qualunque notizia che metta in discussione la **VERITÀ**
- . CONTROLLO DEI COMPORAMENTI: c'è sempre qualcosa da fare e viene deciso dai leader
- . CONTROLLO DELLE EMOZIONI: sensi di colpa e paura sono instillati negli adepti in modo da bloccare gli abbandoni



# FATTORI GRUPPALI

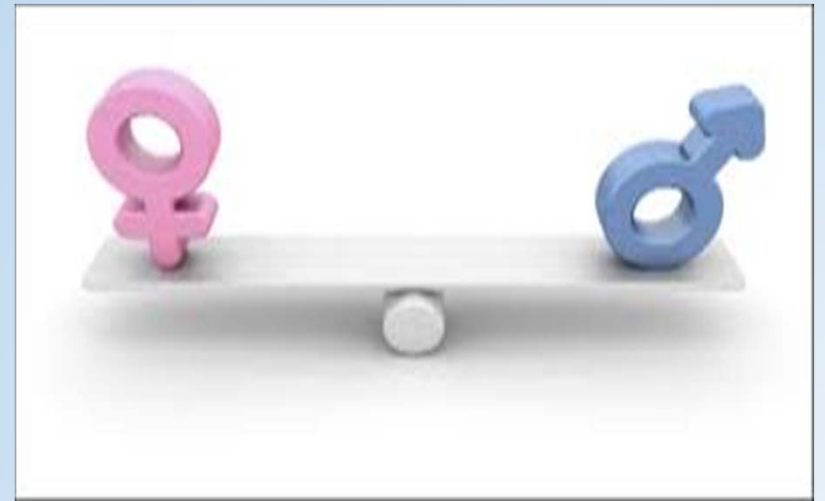
- 1. IDEOLOGIA CONDIVISA e LINGUAGGIO IDENTITARIO**
- 2. COMPORTAMENTI RITUALIZZATI NELL'IN-GROUP**
- 3. SENTIMENTO DI AFFILIAZIONE (APPARTENENZA)**
- 4. FORTE SEPARAZIONE TRA IN-GROUP E L'OUT-GROUP**
- 5. LEADERSHIP AUTORITARIA E CARISMATICA**



## **PERCHE' E COME SI FORMANO GLI STEREOTIPI?**

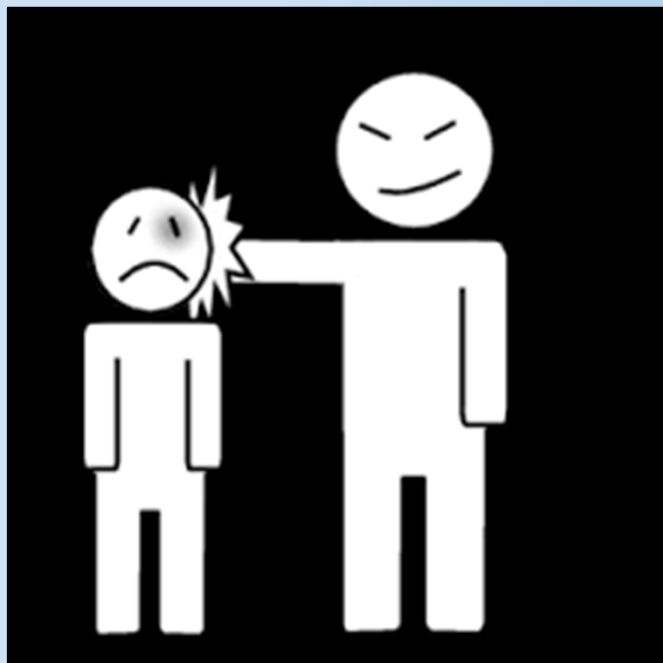
**LE CREDENZE SUGLI ATTRIBUTI PERSONALI DI UNA CATEGORIA SOCIALE SONO CHIAMATI STEREOTIPI.**

**In generale gli stereotipi fanno parte del bagaglio culturale di tutti, anche di coloro che non li condividono. Per chi cresce in una data società è praticamente impossibile evitare l'apprendimento degli stereotipi prevalenti verso i gruppi etnici, razziali, di genere.**



# QUALI SONO I PROCESSI PSICOLOGICI SOTTOSTANTI ALLA FORMAZIONE DI STEREOTIPI ?

## COMPONENTE EMOTIVA



**Il capro espiatorio** : fa riferimento alla teoria della frustrazione-aggressività e ipotizza che ostilità verso i gruppi più deboli di una società emergano in momenti di frustrazione. Quando vera sorgente o causa della frustrazione è inattaccabile l'aggressività si sposta verso un bersaglio sostitutivo, tipicamente più debole.

# QUALI SONO I PROCESSI PSICOLOGICI SOTTOSTANTI ALLA FORMAZIONE DI STEREOTIPI ?

## COMPONENTE SOCIALE

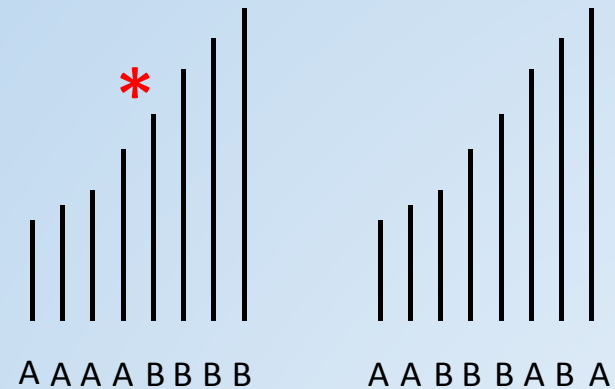
**Il conflitto realistico**: valutazione  
negative dell'out-group e discriminazioni  
intergruppo rispecchiano reali conflitti  
d'interesse che emergono quando due o  
più gruppi sono in competizione per  
delle risorse limitate. **Giochi a somma  
zero**



# QUALI SONO I PROCESSI PSICOLOGICI SOTTOSTANTI ALLA FORMAZIONE DI STEREOTIPI ?

## COMPONENTE COGNITIVA

**L'approccio percettivo** : la formazione degli stereotipi deriva da normali processi percettivi di categorizzazione. Fenomeno della somiglianza intracategoriale e delle differenze intercategoriale



## DALLO STEREOTIPO ALLA DISCRIMINAZIONE

Risultati di ricerche ripetute dimostrano che persone con o senza credenza razziste sono ugualmente consapevoli dello stereotipo che prevale in una data cultura e che tale stereotipo – condiviso o meno – determina la reazione automatica (fenomeno del ***priming***) in situazioni che non permettono un'inibizione controllata. Le reazioni non razziste invece richiedono un processo intenzionale e controllato, in cui la persona con credenze non razziste decide di esprimere tali credenze

## PREVENZIONI POSSIBILI ? LIVELLO PERSONALE

- Monitorare i ricoveri al p.soccorso e servizi psichiatrici dei giovani in età adolescenziale e giovanile in gruppi etnici a rischio
- Inserire figure di riferimento a livello di quartiere per monitorare i piccoli segnali di cambiamento agiti a livello scolastico o sociale dagli individui possibili aderenti *acting-out*
- ...

## PREVENZIONI POSSIBILI ?

### LIVELLO PERSONALE

L'ostilità intergruppo deriva da reali conflitti e da competizione fra gruppi e per superare tale ostilità occorrono esperienze di interdipendenza reciproca

Un'altra soluzione potrebbe riguardare la presenza simultanea di più raggruppamenti di persone e quindi gruppi tale per cui diventa difficile applicare l'in-group vs l'out-group

Una terza idea potrebbe essere quella che il gruppo discriminato pubblicizzi tutte le azioni positive effettivamente fatte e per lungo termine creando così consenso sociale attorno al cambio di stereotipo

## PICCOLA DIGRESSIONE STORICA

Quando leggiamo la storia dell'umanità c'è un fattore che si ripresenta puntuale in tutte le epoche ed è che c'è sempre stato il tentativo di un gruppo di umani di dominare un altro gruppo di umani.

A volte la stessa categoria di persone ha dominato per secoli altre volte abbiamo assistito ad un ribaltamento di fronte per cui chi dominava si è ritrovato dominato e così via.....

*PURTROPPO LA LOTTA E' TUTTORA IN CORSO*

**GRAZIE PER L'ATTENZIONE**