

# Armine Harutyunyan: i meccanismi della manipolazione, Gucci e l'induzione della dissonanza cognitiva

La manipolazione si basa sull'induzione di una **dissonanza cognitiva**, ossia una contraddizione interna che porta qualcuno a parlare e a pensare in modo contrario a ciò che sente e percepisce, o a ciò che un ragionamento logico suggerirebbe.

La **sudditanza psichica**, implica sempre una dissonanza cognitiva, ecco perché essa è funzionale al potere.

Un prigioniero, ad esempio, si abitua a vedere un benefattore nel proprio carceriere, imparando a negare dentro di sé le emozioni di rabbia e paura, così come la consapevolezza che questi lo abbia privato della sua libertà. Una donna che rimane accanto ad un marito violento, nega a se stessa che l'uomo che oggi, scusandosi, le ha portato un bel mazzo di fiori, sia lo stesso che ieri l'ha presa a pugni.

Capiamo quindi molto bene perché **il potere**, in ogni sua forma, abbia tanto interesse nel **plasmare esseri umani** che pensano solo in astratto, e che non ascoltano più la loro pancia, il loro sentire. Diversi esperimenti lo hanno dimostrato in modo incontestabile, laddove la storia non basti a fornire esempi.



Armine Harutyunyan

Ho scelto la nuova **campagna di marketing** firmata Gucci, in quanto molto istruttiva nell'indicare come funziona la comunicazione manipolativa.

La ricetta della manipolazione è la seguente:

1. Si presenta un fatto, che induce un certo sentire. Nel caso di Gucci si sceglie come testimonial una donna che palesemente mostra un aspetto contrastante con il ruolo assegnatole. Chiunque, vedendo la sua foto, sente immediatamente che c'è qualcosa che non va.
2. Quel medesimo sentire viene però indicato come **"sbagliato"**, sotto il peso di un **giudizio morale** e di una conseguente punizione, che può essere anche la semplice stigmatizzazione sociale, cui l'essere umano è molto sensibile (punizione). Nel nostro caso, si chiarisce subito come chi sottolineasse ciò che di fatto tutti vedono, ossia che la donna in questione non ha propriamente una bellezza da copertina, dimostrerebbe di essere un individuo meschino, che giudica una donna per il suo aspetto -e di una foto su una copertina, cos'altro si dovrebbe giudicare, se non l'aspetto?
3. Si spingono quindi le persone, sotto il peso della

minaccia, a dover affermare l'opposto di ciò che sentono, elogiando nel contempo chi accondiscende alla negazione (premio). Ammiriamo in questo caso le sofisticate contorsioni retoriche di chi cerca di affermare che la modella abbia una **"bellezza differente"**, e altre sciocchezze del genere, che sarebbero argomenti validi in un saggio di filosofia, ma che non vogliono dire nulla dinanzi a quella che resta una foto dalla mera funzione estetica.

4. Questo è l'aspetto più sottile. La **reazione fisiologica** che si genera nella psiche di chi sta subendo una manipolazione è **la rabbia**. La rabbia, se incanalata correttamente, avrebbe proprio la funzione di spingere a reagire contro chi ci sta manipolando. Dal momento però che la natura della manipolazione è di restare nascosta, la maggior parte delle persone prova in questi casi una forte rabbia, ma non sa perché. Non trovando il suo vero oggetto, ossia il manipolatore, la rabbia devia verso un oggetto secondario, che non è il manipolatore, ma parte del contesto attraverso cui si viene manipolati.

Ecco che nel caso di Gucci, la vista della modella suscita (giustamente) rabbia. La rabbia in realtà è dovuta alla percezione di essere manipolati. Poiché però quasi nessuno riesce a chiarirsi cosa stia accadendo, il manipolatore (Gucci, o chi per loro) non viene visto e **la rabbia si dirige verso il mezzo con cui si sta manipolando**, ossia la modella. La vittima in questo caso, sopraffatta dalla rabbia, la sfogherà in modo scomposto verso un oggetto che di per sé ha valore neutro. La modella, di per sé, è solo una donna che si è prestata ad un servizio fotografico. Ed ecco che avremo una serie di insulti rivolti alla modella, pronti a dimostrare quanto coloro che non si piegano alla manipolazione siano delle persone orrende. Attenzione, è verissimo che è un comportamento scorretto insultare una donna per il suo aspetto. Chi lo fa, sbaglia. Ma il punto è questo: **è stato indotto a sbagliare dalla**

## **manipolazione stessa.**

Questo giochino è il sigillo più raffinato della manipolazione e si chiama in psicologia **“doppio legame”**: è la situazione in cui la vittima viene messa, in modo tale che qualunque reazione questa abbia, sarà sbagliata e penalizzante. Se fai il “bravo bambino” e accondiscendi, sei penalizzato perché devi ingoiare il rospo e negare ciò che senti. Se protesti, sei giudicato cattivo e violento e sarai colpevolizzato.

### **Come si esce dalla manipolazione?**

Semplice: unendo pensiero e sentire. Il sentire che ci fa provare fastidio o rabbia di fronte alla foto della modella - per restare nell'esempio- non va negato, ma accolto come legittimo e motivato. In secondo luogo uso la mente per analizzare la situazione e trovare la vera causa della rabbia: allora scopro che non sono arrabbiato con la modella, ma con il comportamento manipolativo di Gucci. In questo modo potrò produrre un'azione integra che esce dal doppio legame: non cedo alla manipolazione, né protesto insultando la modella - cosa che mi fa ricadere nella manipolazione; semplicemente posso denunciare la modalità manipolativa della campagna di Gucci.

Questo processo possiamo applicarlo a ogni caso di manipolazione in cui ci imbattiamo. Bisogna sempre fare un salto di livello, rispetto al contesto della manipolazione e guardare oltre.

***di Alessandro Baccaglioni***

Tratto da: <https://www.facebook.com/baccagliniperfectlove>

\*\*\*

*Il mondo proposto dai progressisti è brutto. Davide Cavaliere*