

Italo Conti

AUTOINGANNI

Per non essere più vittime
dei tranelli che ci costruiamo da soli



Le Comete FrancoAngeli

Le Comete

Per capirsi di più.
Per aiutare chi ci sta accanto.
Per affrontare le psicopatologie quotidiane.
Una collana di testi agili e scientificamente
all'avanguardia per aiutare a comprendere
(e forse risolvere)
i piccoli e grandi problemi
della vita di ogni giorno.

I lettori che desiderano informarsi sui libri e le riviste da noi pubblicati possono consultare il nostro sito Internet: www.francoangeli.it e iscriversi nella home page al servizio “Informatemi” per ricevere via e.mail le segnalazioni delle novità.

Italo Conti

AUTOINGANNI

Per non essere più vittime
dei tranelli che ci costruiamo da soli

Le Comete/FrancoAngeli

Copyright © 2012 by FrancoAngeli s.r.l., Milano, Italy.

L'opera, comprese tutte le sue parti, è tutelata dalla legge sul diritto d'autore. L'Utente nel momento in cui effettua il download dell'opera accetta tutte le condizioni della licenza d'uso dell'opera previste e comunicate sul sito www.francoangeli.it.

A João Guimarães Rosa (27 luglio 1908, 19 novembre 1967), da molti ritenuto il più importante scrittore brasiliano), e in particolare al delicatissimo romanzo *Miguilim*, storia di un bambino figlio di piccoli proprietari terrieri del Nordest brasiliano; e lo dedico allo straordinario momento in cui Miguilim, che dalla nascita è affetto da una forte miopia, senza che nessuno, e tanto meno lui, ne sia consapevole, per la prima volta vede il mondo in chiaro, quando un suo parente gli fa provare i suoi occhiali da vista...

Indice

Premessa pag. 9

Prima parte

1. Cos'è un inganno e come ci si entra » 15
2. L'inganno del "dovere" » 22
3. L'inganno del senso di colpa » 29
4. L'inganno della vergogna » 37
5. L'inganno del "così fan tutti" » 48
6. L'inganno dell'autocritica » 58
7. L'inganno della perfezione » 64
8. L'inganno del dogma » 70
9. L'inganno del "sapere perché" » 81

10. L'inganno del controllo	pag. 91
11. L'inganno dell'evitamento del rischio	» 100
12. L'inganno del pretendere certezze	» 109

Seconda parte

13. Accertare ed evitare gli inganni	» 121
14. Liberarsi dall'inganno del dovere e del senso di colpa	» 127
15. Superare l'inganno della vergogna	» 133
16. Contrastare l'inganno del "così fan tutti"	» 138
17. Impedire l'eccesso di autocritica	» 142
18. Eludere l'inganno della perfezione	» 145
19. Opporsi all'inganno del pensiero dogmatico	» 150
20. Ridurre l'inganno del controllo e del "sapere perché"	» 153
21. Resistere all'inganno dell'evitare il rischio, e a quello di pretendere certezze	» 160
Conclusioni	» 167
Ringraziamenti e note dell'autore	» 169
Bibliografia	» 171

Premessa

“Chiamatemi Ismaele”.

H. Melville, *Moby Dick*

L'incipit del celebre romanzo di Melville cattura il lettore attraverso questa dichiarazione di identità: chi narra, lettore, sono io, Ismaele, tutto ciò che leggerai è raccontato da me, con le mie parole.

È un indimenticabile e assolutamente originale inizio, che colpisce ed emoziona chi legge, forse perché risponde a un'esigenza umana primaria, quella di identificare, definire, conoscere, controllare ciò che sta dentro e fuori di noi, possedere oggettività, certezze.

Sapere, *o credere di sapere*, i significati di quello che ci circonda ha un'utilità essenziale, quella di **ridurre la complessità** del mondo, delle relazioni, delle percezioni. Se il mondo è più semplice, viene ridotto anche il pericolo di entrare in uno stato d'ansia da sovraccarico di informazioni.

Gli stimoli che raggiungono ogni uomo e donna occidentali aumentano progressivamente di numero: pensiamo solo alla raffica (migliaia) di immagini, fatti, opinioni, che nell'arco della giornata ci arrivano nel leggere un giornale, un libro, guardare la tv, navigare in Internet, parlare con qualcuno che fa parte della nostra cerchia di conoscenze, amicizie, contatti.

Se non effettuasse una selezione, il nostro cervello andrebbe in tilt,

quindi, che ne siamo consapevoli o no, *scegliamo* le percezioni cui prestare attenzione, e minimizziamo quelle che non ci servono.

Attribuiamo di conseguenza valori di utilità, importanza, gerarchia alle migliaia di sollecitazioni che impattano sui nostri sensi, e ne lasciamo passare solo alcune. Quali? In generale, e **di preferenza, quelle che confermano il passato, la stabilità** delle nostre idee, sensazioni, progetti.

Rispetto all'ieri, ci piace pensare, non è cambiato nulla di importante, la salute è la stessa, gli affetti sono i soliti, il lavoro va bene, insomma, il grado di incertezza con cui confrontarsi è trascurabile.

Ahimè, credere di poter vivere nella certezza, è forse il **primo (auto)inganno** nel quale cadiamo; infatti, ormai da circa un secolo, anche la più esatta delle scienze, la fisica, la scienza del concreto, della materia, per merito di Werner Heisenberg ha dovuto prender atto del “principio di indeterminazione” (appunto, di Heisenberg). Tale principio dimostra che un elettrone, componente essenziale dell'atomo, quindi della materia, senza nessun rispetto per l'osservatore, si può comportare sia come una particella che come un'onda, ma soprattutto, possiamo determinare con precisione *o* la sua posizione, *o* la sua velocità, ma non le due cose assieme.

In altre parole, se sappiamo dove si trova, la sua velocità è indeterminata, e se sappiamo la velocità, è indeterminata la posizione.

Frustrante, non è vero? Se questo vale per la materia, quanta incertezza, e prima ancora indeterminazione, dovremo sopportare su altri temi, quali le nostre convinzioni, le nostre percezioni, le nostre aspettative sia verso noi stessi che verso gli altri?

L'amore è eterno, finché dura, come recita il titolo di un film, ma quanto, a ogni persona che vive un grande amore piacerebbe poter essere sicura che è eterno?

E se invece dovessimo accettare che lo sarà solo finché dura, quanto perderebbe di smalto, di romanticismo, quanto “rimpicciolirebbe”?

Forse, è meglio non pensarci, e alimentare l'autoinganno: queste false idee, convinzioni, percezioni, infatti, in alcuni o forse molti casi, possiedono un valore positivo, sono utili a far sì che la nostra vita, le nostre relazioni, siano qualitativamente e quantitativamente più stabili, più prevedibili e costanti.

Tuttavia, quando l'essere coinvolti in un inganno porta a mettere in atto, *in modo automatico e ripetitivo* atteggiamenti, pensieri, e modalità di comportamento i quali piuttosto che avere un effetto positivo e aiutare a superare un ostacolo, realizzano più o meno esattamente, l'opposto, allora non solo si compie qualcosa di inutile, ma si produce un danno, che può essere anche grave.

Non sono solo le persone, che costruiscono, promuovono e cercano di far durare gli inganni.

Ci sono organismi estensivi delle persone, cioè **istituzioni** che hanno una storia, magari di secoli o millenni, e assieme alla storia hanno la capacità e la possibilità di ispirare suggestione e fiducia.

Con questi mezzi, talvolta in modo inconsapevole, altre volte con intenzione, sono state progettate e diffuse abitudini, tradizioni, obblighi, mappe morali, comportamentali *e di pensiero*.

Investendo sull'umana esigenza di stabilità, prevedibilità e controllo, alcune istituzioni sono riuscite a ridurre la capacità di dubitare, a diminuire i gradi di libertà, a proibire la richiesta di dimostrazioni e prove e a indurre le persone a credere. L'applicazione degli illusori mezzi di cui sopra può ostacolare la comprensione delle motivazioni che sottendono ai comportamenti, ai pensieri e alle azioni; che spesso vengono innescati in maniera automatica. Gli automatismi sono allora, quasi sempre, i veri colpevoli della vittoria dell'inganno e dell'autoinganno, e del loro perpetuarsi.

Di quali istituzioni stiamo parlando? In sostanza, di tutte quelle che tendono e tentano di esercitare il potere sull'individuo, di prestabilire, confermare e tutelare dei poteri, delle gerarchie e delle valutazioni assolute e radicali (bene, male, giusto, sbagliato, vero, falso) in una società dove a qualcuno conviene che, come scrisse Orwell ne *La fattoria degli animali*, "tutti siano uguali, ma alcuni siano più uguali degli altri", cioè alcuni comandino, e molti obbediscano.

A mio parere, alla base, e anche all'inizio del tempo preistorico, c'è l'istituzione famiglia, paradigma di ogni altra organizzazione gerarchica e normativa.

Dalla struttura familiare evolvono successivamente, come la storia documenta, altre unità organizzative anch'esse emittenti di norme e valori: governi, democratici o meno, e, naturalmente, *qualsiasi altro ente fondato su un'ideologia*, cioè un qualche compendio di teorie, regole, precetti morali, sociali, religiosi e così via.

Non desterà, mi auguro, troppa sorpresa nel lettore, che chi scrive faccia il tentativo di mettere in luce e analizzare le caratteristiche e i modi di operare di personaggi e istituzioni che (secondo ovviamente il punto di vista di chi scrive, ma con il supporto di prove, argomentazioni e testimonianze reperibili da chi vuole verificare), innocentemente o meno, hanno dato origine e/o alimentano qualche tipo di inganno; e questo, senza far sconti a nessuno, né alla famiglia, né ai fabbricanti di dogmi, né alle forme di governo, né alle ideologie politiche o religiose. Infatti, non bisogna dimenticare la possibilità che, tra resistenza a cambiare abitudini, possibile

insorgenza di problemi, tentativi di soluzione inefficaci, e persistenza o aggravamento dei problemi si inneschi un corto circuito; il quale, se è prodotto o sostenuto da manipolazioni, errate informazioni, cioè da **inganni**, generati da altri o da noi stessi, riduce o compromette lo stato di equilibrio e benessere, soprattutto quando l'inganno alla base del problema viene generato e mantenuto dalla non consapevolezza.

Nelle pagine successive cercheremo di dare evidenza alle caratteristiche degli inganni e autoinganni più frequenti e diffusi, ma prima di cominciare, mi sento di avvertire il lettore su qualcosa che potrebbe sorprenderlo e magari lasciarlo sconcertato: ogni tanto, troverà nelle note a piè di pagina, o comunque nelle citazioni, qualcosa che riguarda la musica brasiliana. Che c'entra mai? Cosa ha a che fare un verso di una canzone brasiliana con la psicologia?

Parrebbe evidente rispondere: non c'entra nulla.

Non ne sono così sicuro.

Non di rado capita che i cantautori producano musicalità, poesia, ma anche delle sintesi folgoranti a contenuto raffinatamente filosofico. Molti cantautori, in molte lingue.

Ma a me, è capitato in tempi ormai remoti, di essere "convertito" non sulla via di Damasco, ma su quella di Salvador da Bahia da un bahiano noto come João Gilberto, che a quei tempi (una lontanissima estate dello scorso millennio) aveva cantato e suonato per alcune puntate settimanali in una trasmissione della Rai.

Da allora il mio interesse per la musica brasiliana è rimasto intatto, e, vorrei aggiungere, anche prevalente: ascolto anche altra musica, ma quella rimane la mia preferita, al punto che riesco, spesso, a capire le parole.

Dunque non è per imporre al lettore le mie simpatie musicali, ma solo per cercare, ogni tanto, di alleggerire i temi trattati con due strofe di samba.

Prima parte

Cos'è un inganno e come ci si entra

“La persona più facile a ingannare è se stesso”.

E. Bulwer-Lytton

“Sono tanto semplici gli uomini e tanto obbediscono alle necessità presenti, che colui che inganna troverà sempre chi si lascerà ingannare”.

N. Machiavelli

“Carnaval, desengano, deixei a dor em casa me esperando, e brinquei, e gritei, e fui vestido de rei, quarta feira, sempre desce o pano”¹.

C. Buarque de Hollanda

Inganno, autoinganno, eteroinganno, disinganno

L'origine della parola “**inganno**” è tardo latina (*gannare*), con contaminazioni sia greche che slave, e il significato è quello di *canzonatura*, *presa in giro*, *imbroglio*, *frode*, naturalmente deliberata, cioè non involontaria, ma al con-

¹ Da *Sonho de um carnaval*, di Chico Buarque De Hollanda: “carnevale, disinganno, ho lasciato a casa il dolore ad aspettarmi, ho scherzato, ho gridato, mi son mascherato da re, ma il mercoledì (delle ceneri) cala sempre il sipario”.

trario, fatta **con il proposito di trarre dei vantaggi** di qualunque tipo, da quello economico a quello relazionale, a spese di colui che viene ingannato

Alla vittima dunque vengono presentati uno o più trucchi, confezionati allo scopo di nasconderle la reale situazione, privandola di informazioni autentiche, oppure inducendola a credere a false informazioni, alterando i dati di fatto, in modo da ridurre o eliminare le sue possibilità di **comprendere**, ma anche di **dubitare** (risorsa di assoluta utilità in qualsiasi ambito).

La conseguenza è che la vittima è portata ad accettare, a decidere, a scegliere qualcosa che probabilmente avrebbe evitato se avesse scoperto la contraffazione.

Un **autoinganno**, che proviene da noi stessi, è ancora più difficile da individuare e dunque combattere, proprio in quanto non si è potuto (o voluto) riconoscerlo: “tutti noi abbiamo la tendenza a voler vedere nella realtà ciò che conferma le nostre sensazioni e idee: è il principio fondamentale dell’autoinganno” (Nardone, 2010).

La vittima nasconde a se stessa lo stato di cose reale, oppure crede a qualcosa che spera non sia falso, si illude che un oggetto, una situazione, una relazione siano migliori (o peggiori) di quello che appaiono, e per ingenuità o informazioni errate o superficiali cade nella trappola che si è fabbricata.

Un autoinganno inoltre, lo si costruisce magari per anni, lo si assimila piano piano; perciò manca quell’attenzione, quella sfiducia di base che ci aiuta, almeno alcune volte, a evitare l’imbroglio e il raggiro che provengono da altri.

L’autoinganno può svilupparsi nel tempo *prendendo l’avvio dall’eteroinganno*, e può essere progettato dall’ingannatore sfruttando la suggestione e influenzabilità della vittima rispetto all’autorità, utilizzando il carisma delle persone o degli ambienti sociali che la vittima frequenta.

Il meccanismo di inclusione dell’inganno negli schemi personali si fonda sulle abitudini, sull’ascendente di persone considerate leaders negli ambienti in cui si vive, su paradigmi etico/morali, su convinzioni costruite su conoscenze false, su obblighi percepiti come immodificabili, legati a qualche tradizione familiare o politica, o religiosa, e via dicendo.

Astrologia

Un esempio emblematico di un inganno/autoinganno estremamente diffuso è l’atteggiamento di fiducia verso l’astrologia: l’informazione che l’astrologia è destituita d’ogni fondamento e attendibilità scientifica è alla portata di chiunque, da almeno un secolo.

Nonostante ciò, vediamo che sulla quasi totalità dei quotidiani, sulla

totalità delle riviste di maggior diffusione, sulle reti televisive, sia private che pubbliche, sono presenti spazi dedicati a ciò che prevede e consiglia l'astrologo per ogni segno zodiacale, nella giornata, nella settimana, nel mese, e per i cinesi, nell'anno (l'anno del maiale...).

Vogliamo considerare i media suddetti come fonti considerate (o per mancanza di capacità dialettica, o per mancanza di attenzione, o infine per ignoranza), come, almeno relativamente, autorevoli?

Le conversazioni salottiere soprattutto fra signore, contengono quasi sistematicamente più o meno dotte discussioni su com'è, o come dovrebbe essere, e se non lo è momentaneamente, presto lo diventerà (oppure finge) chi è nato sotto il segno del topo o del cammello, ma non è raro che, nelle feste o incontri, ogni faccia nuova sia invitata a dire, prima ancora di nome, cognome, età, situazione economica e affettiva, "di quale segno è".

L'astrologia ha contaminato non solo le conversazioni leggere, e le mitologie personali; è noto che Hitler era costantemente seguito dal suo astrologo, che veniva consultato per le decisioni da prendere, molto di più dei membri del governo o dei generali durante la II guerra mondiale, ed è altrettanto noto come alcuni uomini politici di oggi esibiscano con totale spontaneità atteggiamenti scaramantici nelle situazioni anche nominalmente più serie, negli incontri internazionali e via dicendo; e se tanto mi dà tanto, cosa succederà nel chiuso dei propri studi, o nelle riunioni con i collaboratori?

L'amarezza del vivere

A che serve l'autoinganno? In questo, come in molti altri casi, ad addolcire l'amarezza del vivere, a fingere di conoscere e controllare qualcosa o qualcuno; in altre parole, spesso l'autoinganno si installa nel quadro cognitivo e comportamentale di un individuo come un meccanismo di difesa.

Potremmo considerare almeno alcuni fra i meccanismi di difesa descritti da Freud come veri e propri autoinganni, che proteggono da un mondo inaccettabile, o che fa paura. Infatti, i meccanismi di difesa servono e funzionano nella misura in cui, costruendo inganni, falsificano la realtà e permettono di vivere più sereni, almeno fin quando non sopravviene il disinganno: "appare evidente come non solo sia impossibile una percezione veritiera della realtà, ma come addirittura, non si possa immaginare una qualche percezione della realtà che non sia un autoinganno [...]. [Ma, è necessario] valutare se il modo in cui ci si autoinganna è funzionale, ossia ci permette di essere efficaci nella relazione con noi stessi, gli altri e il mondo, o se i nostri autoinganni determinano invece effetti disfunzionali in una o

più di queste tre relazioni interdipendenti. Il parametro di valutazione fondamentale [...] ci permette di distinguere tra autoinganni che inducono in noi comportamenti, cognizioni, percezioni azioni ed emozioni **funzionali** al nostro benessere, e autoinganni che invece ci faranno cadere in vere e proprie trappole percettivo-emotive” (Milanese e Mordazzi, 2008).

L’**“eteroinganno”** può manifestarsi con una pluralità di formule e procedure, delle quali l’ingannatore di professione in genere è un esperto. L’obiettivo dell’esperto, così come succede nella contraffazione del denaro, è pianificare le strategie e gli strumenti adeguati a **simulare** (cioè render simile a quel qualcosa che si vuole far credere alla vittima) e/o **nascondere** (cioè evitare che la vittima veda, capisca, conosca *le differenze* fra l’originale e la falsificazione).

Disinganno

È l’effetto del disvelamento dell’inganno, il brusco risvegliarsi da un bellissimo sogno, come canta Chico Buarque, nella sua *Sonho de um carnaval*: per qualche giorno si finge di credere che tutto va bene, c’è samba, allegria, felicità, la poverissima abitante della favela indossa il costume da regina, e si comporta da regina, e il bambino di strada abbandonato dai genitori che vive di espedienti è un vero pirata, con la benda sull’occhio, e gioca a nascondere tesori rubati.

Ma il mercoledì delle ceneri cala il sipario, il gioco, la finzione, sono finiti e “todo volta ao normal” (tutto torna come prima).

Quel che succede cioè, salvo in casi sporadici, è che prima o poi la vittima si accorge dell’inganno, la truffa viene svelata.

Perciò dovremmo chiederci come mai avvenga che, non di rado, le vittime dell’inganno ricadano nella frode, magari non proprio identica, ma riproposta con varianti minime: pensiamo per esempio, alle truffe a danno di persone anziane, che vengono derubate più volte dei loro risparmi da coppie di ingannatori di professione, che si presentano alla porta una volta come agenti di polizia (magari anche in borghese), e successivamente come addetti del comune, o dell’azienda elettrica, e così via.

Possibili ragioni del persistere degli inganni

La risposta è che *se un inganno continua a trovare persone che ci cascano (e ricascano), allora deve avere qualche funzione utile per la vittima;*

se infatti non portasse qualche beneficio, per motivi darwiniani verrebbe eliminato.

Nell'economia individuale e relazionale un comportamento, un atteggiamento e una convinzione, se non sono di alcuna validità, vengono scartati sia nella loro applicazione, che nell'effetto.

Perciò, se l'inganno viene accettato, o l'autoinganno continua, dobbiamo cercare quali possano esserne gli aspetti positivi.

Talvolta potremmo sorprenderci di quanto una persona sia disponibile a pagare un prezzo altissimo per un vantaggio minimo, ma il valore dell'utilità non è mai oggettivo; se per esempio una persona dubita della fedeltà del partner, ma nega la concretezza dei segnali che percepisce, insiste nel non accorgersi di nulla, cioè permette che l'inganno continui, l'utilità potrebbe essere che preferisce essere mal accompagnata che sola. Anche nell'esempio degli anziani derubati più di una volta con modalità truffaldine simili, si lascia che l'inganno si ripeta forse perché per queste persone è più vantaggioso credere che la criminalità non è così diffusa, che questa volta i visitatori, così gentili, simpatici e con aria da bravi ragazzi, *che portano una brezza di novità e di dialogo in quell'ambiente dove presumibilmente c'è un deserto relazionale*, saranno davvero quel che dicono di essere, cioè impiegati dell'azienda elettrica o del gas ecc.

Ci sono quindi molte aree della relazione con se stessi e gli altri che possono aprire facilmente dei varchi all'inganno: parecchio di ciò che attiene ai miti, sia quelli dell'infanzia che quelli, ancora più pericolosi, dell'età adulta, alle paure ancestrali, ai desideri di superare i confini e le limitazioni del corpo e della mente.

Pensiamo ai successi di pubblico e di cassa dei vari film americani sui "supereroi", che vengono visti non soltanto dai bambini accompagnati dai genitori, ma da un pubblico vasto che comprende adolescenti e adulti, pensiamo al fascino esercitato sulle persone dai cosiddetti "poteri paranormali".

E, come detto, l'ingannatore si approfitta degli ingannati ricavando vantaggi.

Alcuni esempi possono rendere meglio i collegamenti fra inganno, profitto per chi lo attua, ma anche guadagno per chi non chiede di meglio che cascarci:

- *i medium/sensitivi*: negli ultimi decenni del diciannovesimo secolo e i primi del ventesimo hanno avuto immensa popolarità a livello nazionale e non solo, persone come la sedicente medium Eusapia Palladino, sulla quale furono effettuati studi e riscontri scientifici approfonditissimi (per quei tempi) allo scopo di svelare sia le probabili truffe – che in parte vennero scoperte già allora – che per cercare di capire quanto dei