

# INFLUENZA, MANIPOLAZIONE E IMPERIO

## Corde, reti e campi nella geografia sociale

Le relazioni fra parenti, amici o amanti, fra allievi e formatori, fra pazienti e psicoterapeuti, fra artisti e fruitori, fra produttori, pubblicitari e consumatori, fra elettori e leaders politici, rispondono a modelli isomorfi che si ripetono costantemente.

Intanto va notato che parliamo di relazioni, cioè legami, nel senso figurativamente inteso come due o più soggetti legati fra loro da una corda o da una rete. La corda è ciò che definisce il legame: in sua assenza parliamo di estraneità, assenza, indipendenza.

L'esistenza di una corda o di una rete di corde struttura relazioni o legami di interdipendenza, nel senso che un movimento ad un capo provoca reazioni/conseguenze all'altro capo. Kurt Lewin ha definito "campo di forze" l'insieme di corde, reti e soggetti.

L'appartenenza di un soggetto ad un campo di forze è decisa da quello che S. Freud ha definito come "economia libidica". L'uomo si organizza in base al principio soggettivo di convenienza, cioè si comporta in modo da ottenere un vantaggio. Siccome il vantaggio è soggettivo, nulla vieta che questo dall'esterno sia visto in negativo. Per chi avesse una tendenza masochistica, per esempio, l'aumento della sofferenza è un vantaggio soggettivo che dall'esterno viene considerato un danno. Se un soggetto desidera suicidarsi, ogni situazione pericolosa è soggettivamente un vantaggio.

Quando una rete di corde, cioè un campo, non è abbastanza desiderabile o offre al soggetto più svantaggi che benefici, si crea una situazione di estraneità, di allontanamento, di assenza di ogni dipendenza reciproca. L'estraneità può essere una condizione che distingue uno o molti campi, ma in assoluto nessun uomo può vivere "slegato" da ogni tipo di campo. Banalmente, osserviamo che un soggetto può rifiutare il ruolo di lavoratore, di partner, di cittadino, di consumatore, di genitore (sottraendosi ai rispettivi campi: l'impresa, la coppia, la comunità, il mercato, la famiglia), ma nessuno può esimersi dal ruolo di figlio. Esistere è appartenere ad almeno un campo: quello della relazione madre-figlio.

Va precisato che, lewinianamente, il campo non comprende solo i corpi, ma anche i vissuti, le emozioni, le aspettative, le credenze dei soggetti. Dal che si evince che un campo esiste anche se le corde si estendono a diversi piani temporali e spaziali. Un campo psicologico è un "aleph" nel senso borgesiano: una palla che comprende l'infinito temporale e spaziale.

Sulla base di questi concetti, molti autori hanno, in modi diversi, definito ogni soggetto come strutturalmente sociale. Ciò significa che non esiste un soggetto che si fa da sé e poi partecipa di relazioni, reti e campi, sociali. Al contrario, il soggetto è costituito attraverso le reti ed i campi psicologici cui appartiene. Secondo Kurt Lewin ogni comportamento è funzione della personalità e del campo di forze, al momento dato. Il soggetto (dunque la sua personalità) è la risultante del bagaglio genetico e dell'insieme delle corde e dei campi che sperimenta.

Non possiamo non notare che la attuale pervasività e omologazione del campo sociale (cultura, mercato, mass media), costituisce un campo planetario cui è difficile sottrarsi se non con comportamenti molto anomici, e dunque libidicamente, oltre che socialmente, molto costosi: isolamento, trasgressione, rivolta.

In sintesi affermiamo che:

- Ogni soggetto (individuo, gruppo, organizzazione, comunità, nazione) si struttura all'interno di legami di campo
- Ogni soggetto può sottrarsi a quei legami che soggettivamente gli offrono più svantaggi che vantaggi
- Il legame sociale e culturale odierno è pervasivo e potente come quello religioso nel MedioEvo. I secoli dell'Umanesimo e del Rinascimento che hanno rappresentato un processo di potenziamento del soggetto rispetto al campo sociale, sembrano essere stati progressivamente annullati dal Novecento

Vediamo ora dinamicamente i fenomeno prodotti da corde e campi di relazione. La appartenenza ad un campo implica che l'influenza reciproca fra soggetto e campo (gli altri soggetti e i legami) è necessaria ed inevitabile. Per influenza si intende la capacità di ciascuno di co-determinare i comportamenti. Chiamiamo questa influenza reciproca interdipendenza, per indicare che il comportamento di ognuno dipende da quello di ciascun altro soggetto dello stesso campo.

Noi siamo e ci comportiamo nella direzione in cui ci spingono il nostro destino genetico e i campi cui apparteniamo. Questa condizione comprende sia elementi deterministici sia elementi discrezionali. Determinismo e volontà costituiscono l'elica del nostro psicomma, simile a quella del genoma. Nasciamo quando e dove il destino vuole ed ereditiamo un bagaglio psico-fisico non scelto. Poi però reagiamo agli stimoli del campo pre, peri e neonatale in modi diversi, che possono a loro volta alterare gli stimoli. Non ci scegliamo i genitori, ma scegliamo il modo di reagire loro: il che porta spesso a far cambiare il loro modo di considerarci e trattarci. In correlazione col mutato comportamento dei genitori, muta anche il nostro modo di rispondere loro, in una spirale che procede per l'intera esistenza, in un numero quasi infinito di corde, reti e campi.

Il soggetto non può non essere influenzato, ed insieme non può non influenzare i soggetti che sono all'altro capo della corda o della rete (cioè del campo come insieme). È intuitivo che nelle relazioni a due le influenze sono più dirette: ogni strattone, spostamento o allentamento da un capo, provoca quasi immediatamente una alterazione del comportamento all'altro capo. Tale alterazione può essere collusiva, speculare, asimmetrica (se da un capo la corda viene tirata, dall'altro viene allentata), oppure antagonista, ostacolante, simmetrica (da entrambi i capi la corda viene tirata in direzioni opposte). Nelle relazioni a più soggetti (dalla famiglia in su, come dimensioni, fino alla società) le influenze reciproche sono più indirette. Se viene tirato un capo di una rete, la forza viene diminuita o ostacolata dalle reazioni dei soggetti che tengono tutti gli -n- nodi liminari della rete. Quanti più soggetti la rete comprende (un campo groppale, per esempio), e quante più sono le reti interconnesse (un campo di relazioni urbane), tanto più le "forze" di influenzamento subiscono percorsi labirintici. L'azione di ogni soggetto su ogni altro è mediata da interferenze, allentamenti, deviazioni che tutti gli altri soggetti del campo producono.

Chiamiamo *influenzamento* ogni azione prodotta da un soggetto verso uno o più altri, se questi possono opporvisi con costi sopportabili. Definiamo *manipolazione* il tentativo di un soggetto di dirigere il comportamento altrui, occultando ogni ipotesi di possibile opposizione a costi sopportabili. *Imperio* è invece l'imposizione di comportamenti, la sottrazione ai quali comporta costi insopportabili.

Occorre ribadire che parliamo di opposizione a costi sopportabili o insopportabili, soggettivamente. Chi ha da pagare il mutuo della casa, trova più insopportabile il rischio di un licenziamento di chi invece vive coi genitori. Chi ha una sufficiente sicurezza nelle proprie idee trova più sopportabile lo stare in posizione di minoranza, di chi invece trova la sicurezza nell'omologazione. Chi è ben socializzato, trova sopportabile la solitudine, più di chi non lo è abbastanza.

L'influenzamento richiede costi sopportabili quando si basa su qualche elemento che l'influenzato già sente come bisogno, desiderio o credenza. L'operazione ha successo quando l'influenzato, per accettare l'influenza richiesta dal legame, deve sopportare l'abbandono di una parte di sé, ma in cambio di un'altra parte di sé, di valore equivalente o maggiore. Tutti i legami interpersonali e sociali, osservati al momento presente, sono la risultante di un equilibrio fra le esigenze, i bisogni, gli interessi, i desideri dei soggetti coinvolti. Non necessariamente in modo consapevole (anzi, quasi sempre inconsapevolmente) i soggetti sono portatori di infiniti bisogni e desideri, materiali e immateriali. La ricerca dei soddisfattori costituisce i binari della personalità di un soggetto e la matrice dell'influenzamento altrui. Nel caotico movimento delle corde di un campo, la soddisfazione dei bisogni di alcuni soggetti influenza quella degli altri. Tuttavia ciò non avviene se i bisogni altrui sono totalmente estranei all'influenzamento.

Un genitore autoritario esprime il suo bisogno di controllo, influenzando il bisogno di autonomia e ribellione di alcuni figli (che entrano in conflitto), ma anche influenzando il bisogno di sicurezza e dipendenza di altri (che subiscono). D'altro canto l'influenza è reciproca in quanto il figlio antagonista influenza il genitore autoritario, o confermandone o modificandone la necessità del controllo; allo stesso modo in cui il figlio dipendente rafforza o altera la necessità del controllo autoritario del genitore, mostrandosi subalterno, poco autonomo e poco responsabile.

Un formatore, un educatore, uno psicoterapeuta possono influenzare il soggetto, incrementandone o modificandone alcuni saperi, capacità, comportamenti a scapito di altri, ma solo nella misura in cui il soggetto vive l'influenzamento come soddisfattore di alcune parti di sé.

Un produttore di oggetti e servizi, un esperto di pubblicità, un mezzo di comunicazione di massa possono influenzare il cliente/consumatore, solo se riescono a rispondere ad un qualche bisogno, materiale o immateriale, sia pure remoto, di quest'ultimo. Un leader politico influenza i suoi elettori nella misura in cui sa interpretarne e tradurne i bisogni.

La grande capacità dell'influenzatore sta nel capire o intuire i bisogni inconsapevoli, repressi o rimossi dell'influenzato: l'influenza avviene solo per consenso. Il lavoro di interpretazione e traduzione dei bisogni da influenzare implica anche la flessibilità dell'influenzatore che viene a sua volta influenzato. Il processo di influenzamento è un circolo, uno scambio ininterrotto. E' raro che un influenzatore riesca nel suo intento cercando di proporre tout court ciò che gli piace: questo è il raro caso di soggetti molto carismatici condannati ad influenzare per imperio. Normalmente l'influenzatore accetta di modificarsi in base agli stimoli che riceve dagli influenzati.

Questo processo non è lineare e non risponde alla logica aristotelica, bensì alla psicologica, che accetta il principio di contraddizione, i colori chiaroscurali, le fasi caotiche. L'influenzatore, nel perseguimento della soddisfazione dei suoi bisogni, può ricorrere alla manipolazione. Con questo termine si intende il ricorso a trucchi, inganni, equivoci che fanno sembrare il costo dell'influenzamento minore di quello che è; oppure, più spesso, fanno sembrare il vantaggio più alto di quello reale.

Spesso la tattica è quella di ingigantire il valore dell'oggetto dell'influenzamento e il danno derivante dal suo rifiuto. Se ubbidisci a tua madre sarai molto più amato, se disubbidisci perderai l'amore. Se studi farai carriera, se non studi sarai emarginato. Se abbandoni la tua nevrosi, sarai più felice, se non l'abbandoni peggiorerai la tua vita. Se compri questo prodotto, entrerai nel gruppo d'élite, se non lo compri sarai emarginato. Se ti vesti alla moda, troverai un partner; altrimenti affronterai la solitudine. Se voti per me, salverai il Paese facendo insieme i tuoi interessi; se voti per un altro, danneggerai te stesso e il Paese, oltre ad allearti con soggetti spregevoli.

Accanto a questa tattica che possiamo definire "premi e punizioni", ne esiste un'altra, più sottile perchè meno visibile, che chiameremo di "finta adulazione". Una tattica tutta psicologica che prescinde dall'oggetto dell'influenzamento, ma si basa solo sulla relazione. Io ti amo, tu sei meraviglioso, il nostro rapporto è esclusivo, stando insieme conquisteremo il mondo, siamo fatti l'uno per l'altro, ci scambieremo "doni" per tutta la vita: quindi, per ora fai questo o non fare questo, per me. E' la tattica delle blandizie, della piaggeria, del sorriso, del trasporto corporeo, delle carezze. La tattica può anche arrivare a vette maggiori mediante il "soffocamento con doni". L'influenzatore copre l'influenzando di carinerie, benefici immateriali e materiali, attenzioni, doni, servizi, al punto che la richiesta di accettare l'influenzamento diventa irrifutabile. Molta letteratura descrive questa strategia da "madre divorante": la nutrizione corrisponde al vampirismo.

La manipolazione non è separabile da un certo grado di consenso, ma la sua maggiore perfidia sta nel rendere meno visibile l'influenzamento ed il relativo costo. Se il premio e la punizione vengono ingigantiti, se la relazione è coperta da una congerie di messaggi positivi (spesso falsi, in quanto tattici), l'influenzando cede con più facilità e senza essere consapevole dello scambio. D'altro canto non si può negare che, in un'epoca di frantumazione e di aridità sociale come l'attuale, certi benefici (sia pure artificiali) assumono un'appetibilità ed un valore maggiore che in altre epoche o società più solide. Non dimentichiamo che questa è l'epoca dell'artificiale: dalle felicità chimiche al sesso virtuale.

D'altro canto, mentre è solitamente visibile la tattica influenzatrice messa in atto da soggetti con autorità (genitori, maschio, imprenditori, media managers, politici), esiste anche una tattica di influenzamento messa in atto da figure in posizione subalterna. Se vuoi che come figlio ti ubbidisca e ti ami, tu mi devi concedere questo o quello. Se vuoi che io accetti la tua influenza di partner, tu devi però agire alcuni comportamenti che ti chiedo. Se vuoi che io compri un oggetto, un servizio, una moda tu devi fornirmeli in un certo modo, ad un certo costo, a certe condizioni. Se vuoi che impari o guarisca, devi garantirmi l'esonero da altri impegni o qualche vantaggio concreto. Se vuoi che ti voti, devi concedermi la pensione, l'appalto, il finanziamento. La natura di manipolazione è definita dal fatto che l'apparente scambio non richiede realmente alcun costo per l'influenzato, che in verità o finge di lasciarsi influenzare (per poi mettere in atto comportamenti diversi) o definisce frutto di influenzamento qualcosa che farebbe anche senza.

La tattica della manipolazione mediante "finta adulazione" è ben nota per esempio a quegli operatori dell'aiuto (medici, psicologi, insegnanti, ecc.) che vengono incensati, elogiati, colmati di gesti di sottomissione da utenti che, mediante questi comportamenti, mascherano un sostanziale rifiuto dell'aiuto.

Ciò che in sostanza dà all'influenzamento il carattere della manipolazione è il substrato di finzione: l'influenzatore non negozia realmente, ma finge un negoziato. Questo rende l'influenzamento più facile ma anche più fragile. L'influenzamento è reciproco, porta ad una modifica stabile del comportamento dei soggetti all'interno del campo di relazione, e dunque rafforza il legame. La manipolazione porta a modifiche finte, passeggiere, superficiali (le mode passano in fretta), e dunque non rafforza il legame. L'influenzamento è una modalità di espressione della relazione: si basa sullo scambio, sulla costruzione reciproca del sé e sulla costruzione del campo comune. La manipolazione è un surrogato della relazione: lo scambio è inesistente o strumentale, i soggetti sono legati da una tattica reciproca, il campo comune resta limitato e non favorisce la crescita e l'autonomia degli attori.

La terza forma possibile di influenzamento è quello dell'imperio, che struttura una relazione di tipo servo-padrone. Un soggetto dominante influenza un altro soggetto o un intero campo psicologico, rendendo la sottrazione possibile solo a costi insopportabili. Il consenso è sullo sfondo anche se non inesistente. Il dominio cerca la sottomissione e ostacola la trasgressione con la minaccia di costi insopportabili e

la promessa (in genere le due cose sono affiancate) di premi incommensurabili. Da una parte i costi gravi (fino alla minaccia della vita) e dall'altra i premi infiniti (il Paradiso, la rivoluzione planetaria, la salvezza dell'umanità) sono i dispositivi per consentono una relazione di dominio-sottomissione. Il comportamento del sottomesso è influenzato, e la relazione non è affatto superficiale, ma spesso molto profonda. Il dominio è alla base di ogni relazione sado-masochistica, nella quale si sposano il bisogno di imperio dell'influenzatore ed il bisogno di sottomissione dell'influenzato.

In genere queste tipologie si trovano nei campi militare, politico, religioso, ma non sono rari anche in situazioni lavorative, familiari o di coppia. Di fatto, si tratta di una radicalizzazione della relazione e del processo di influenzamento. Il consenso è sullo sfondo ma non assente. Laddove fosse inesistente, l'imperio cesserebbe di essere influenzamento e sarebbe solo ricatto, dominio, violenza. Anche questi ultimi influenzano i comportamenti, ma hanno il limite di essere attivi solo "in presenza". I soggetti mostrano un comportamento influenzato solo in quanto la minaccia, il dominio, la violenza sono reali e presenti. Nell'influenzamento per dominio esiste un consenso di fondo, che porta i soggetti ad agire comportamenti influenzati anche in assenza dell'influenzatore.

E' evidente che il confine fra un influenzamento per imperio (fondato su un certo consenso) ed uno per dominio (fondato solo sulla violenza) è molto sottile. I famosi casi chiamati della "sindrome di Stoccolma" mostrano relazioni che, iniziate per dominio (un sequestro), mutano in qualche forma di consensualità (sottomissione volontaria). All'opposto, sono numerosi i casi di sette religiose o gruppi politico-militari, nei quali un influenzamento di imperio iniziato per consenso, sfocia in una relazione di dominio basata sulla mera violenza. Qui è decisivo il concetto di soggettività, per il quale lo stesso tipo di influenzamento può essere vissuto come imperio da un soggetto e come dominio da un altro.

Restando nella forma di influenzamento che abbiamo chiamato imperio, il consenso è meno evidente che altrove, perché l'aspetto visibile della relazione è tutto nella unidirezionalità della azione di un soggetto su un altro, e nella apparente assenza di scambio. Tuttavia abbiamo detto che un consenso, e cioè uno scambio, esiste sullo sfondo. Nel dramma di Sartre "Il diavolo e il buon Dio" è messo bene in evidenza la ineluttabilità e dunque il valore di scambio, del ruolo del condottiero cattivo che vive sull'imperio (e spesso sconfina nel dominio). Non è concepibile uno scambio dei ruoli fra servo e padrone: entrambi sono inchiodati al ruolo da un patto di scambio non evolutivo. Ciò significa che chi influenza per imperio soddisfa un suo bisogno radicale, almeno forte quanto quello di chi, per sottomissione, soddisfa il suo bisogno di sicurezza, masochismo, deresponsabilizzazione. Nelle relazioni di coppia il legame sodomasochistico è diffusissimo, e malgrado le apparenze, non è detto che il ruolo sadico sia dominante rispetto a quello masochista.

In conclusione, abbiamo cercato di distinguere tre tipi di processo di influenza: *l'influenzamento semplice, la manipolazione, l'imperio*. All'esterno di queste tipologie abbiamo l'assenza di relazione, intesa come estraneità-indipendenza o intesa come dominio/violenza.

I tre tipi di influenza descritti hanno in comune due elementi: quello di definire una relazione, un legame di inter-dipendenza, ed un campo psicologico; e quello di basarsi su un qualche grado di consenso. Le prove empiriche di questa teoria sono facilmente riscontrabili con l'osservazione e col ricorso alla logica del paradosso

Cosa noteremmo se sposassimo l'ipotesi dell'influenzamento come pratica attiva senza consenso? Dovremmo in primo luogo respingere l'assioma del libero arbitrio.

La possibilità di influenzare qualcuno senza un certo grado di consenso, implica abbracciare l'approccio deterministico: perché allora non tornare alla genetica, al darwinismo, al governo dei filosofi ed infine alla selezione della razza? L'uomo cessa di essere un soggetto libero e responsabile, per diventare ciò che gli influenzatori vogliono. A parte l'improponibilità etico-filosofica di questa ipotesi, resterebbe da spiegare come si diventa influenzatore.

In secondo luogo dovremmo impostare i problemi dei ruoli influenzanti (genitori, educatori, terapeuti, imprenditori, venditori, giornalisti, religiosi, politici, ecc.) come meramente tecnici. Se è possibile un influenzamento senza consenso, allora basta trovare il segreto tecnico per influenzare il mondo come desideriamo.

In terzo luogo dovremmo negare una grande mole di dati empirici, offerti dai comportamenti delle minoranze. Come mai i fabbricanti di armi non riescono, malgrado gli sforzi, a produrre una guerra mondiale al semestre, e come mai i pacifisti non riescono a impedire una guerra locale al trimestre? Come mai la stessa famiglia influenza un figlio fino a farlo diventare prete, ed un altro fino a farlo diventare rapinatore? Come mai non tutti comprano oggetti firmati? Come mai non tutti votano lo stesso partito? Come mai nello stesso ufficio, sotto l'influenza dello stesso capo, esistono lavoratori servili ed altri lavoratori dignitosi?

Il modello dell'influenzamento senza consenso sembra essere una scotomizzazione delle parti negative, operata dal soggetto che rifiuta l'ansia della responsabilità ed il senso di colpa della complicità.