

Mental manipulation and persuasion models

Manipolazione mentale e modelli di persuasione

Nunzio Di Nunno | Lia Parente | Fulvio Carabellese | Luigi Corvaglia

OPEN ACCESS

Double blind peer review

How to cite this article: Di Nunno, N., et al. (2023). Mental manipulation and persuasion models. *Rassegna Italiana di Criminologia*, XVII, 4, 340-348.
<https://doi.org/10.7347/RIC-042023-p340>

Corresponding Author: Fulvio Carabellese
email fulvio.carabellese@uniba.it

Copyright: © 2023 Author(s). This is an open access, peer-reviewed article published by Pensa Multimedia and distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited. *Rassegna Italiana di Criminologia* is the official journal of Italian Society of Criminology.

© The authors declare that the research was conducted in the absence of any commercial or financial relationships that could be construed as a potential conflict of interest. This research did not receive any specific grant from funding agencies in the public, commercial, or not-for-profit sectors

Received: 06.04.2022

Accepted: 01.06.2023

Published: 30.12.2023

Pensa MultiMedia

ISSN 1121-1717 (print)

ISSN 2240-8053 (on line)

[doi10.7347/RIC-042023-p340](https://doi.org/10.7347/RIC-042023-p340)

Abstract

The article examines the controversy over mental manipulation by showing that the reasons for disagreement lie in unclear conceptualization. The literature on mental manipulation is often tainted by the specious use of the metaphor of "brainwashing." This is sometimes used as a pretext to emphasize the irrationality of manipulation and its location outside the scientific realm. The purpose of this article is to show how the findings of experimental psychology and behavioral economics lead to the identification of a process of thought and behavior change that can be described in scientific terms. The case described faithfully traces the process of persuasion described in the text, which takes place through the selection of the most likely subjects in sequential and orderly steps, and concretely affects the final recruits in particular, who engage in indoctrination in a psychological and relational context that's now profoundly altered. Classical experiments and quasi experimental are quite capable of explaining the gradual induction of counterproductive decisions in a context that makes them rational for those who make them. The article shows that thought manipulation isn't a magical, supernatural phenomenon, but a persuasion process based on a set of widely studied basic principles of social psychology. Thus, a psychosocial reading is proposed that allows the criminological sciences to reintroduce into their field of study a phenomenon that had escaped them due to sociological simplifications and ideological issues that have nothing to do with the scientific debate.

Keywords: Mind manipulation, cults, persuasion, free choice, abuse

Riassunto

L'articolo esamina la controversia sulla manipolazione mentale mettendo in rilievo come i motivi di divergenza siano nella ambigua contestualizzazione. La letteratura sulla manipolazione mentale è spesso viziata da un uso specioso della metafora del "lavaggio del cervello". Ciò è talvolta usato come pretesto per sottolineare la sua irrazionalità e il suo situarsi al di fuori del campo scientifico. Questo articolo mira a dimostrare come le conoscenze acquisite dalla psicologia sperimentale e dall'economia comportamentale portino all'identificazione di un processo di modificazione del pensiero e del comportamento che può essere descritto in termini scientifici. Il caso descritto ricalca fedelmente il processo di persuasione descritto nel testo e che avviene tramite la selezione, con passi successivi e ordinati, dei soggetti più propensi, realizzandosi in concreto soprattutto sulle reclute finali, operando l'indottrinamento in un contesto, psicologico e relazionale, ormai profondamente mutato. Situazioni sperimentali e quasi-sperimentali, anche classiche, sono perfettamente in grado di spiegare l'induzione graduale di scelte controproducenti in un contesto che le rende ragionevoli per chi le agisce. L'articolo mostra che la manipolazione della mente non è un fenomeno magico e soprannaturale, ma un processo persuasivo che coinvolge un insieme di principi di base della psicologia sociale ampiamente studiati. Si propone quindi una lettura psico-sociale che permette alle scienze criminologiche di riacquisire nel proprio ambito di studio un fenomeno che ne era sfuggito a causa di semplificazioni sociologiche e questioni ideologiche che nulla hanno a che fare col dibattito scientifico.

Parole chiave: Manipolazione mentale, sette, persuasione, libera scelta, abusi

Nunzio Di Nunno, Department of Human and Social Sciences, University of Salento, Italy | Lia Parente, Interdisciplinary Department of Medicine, University of Bari "Aldo Moro", Italy | Fulvio Carabellese, Ionian Department, University of Bari "Aldo Moro", Italy | Luigi Corvaglia, Department of Psychology, University of Salento, Italy

Mental manipulation and persuasion models

Introduzione

Il tema della manipolazione mentale è uno dei più discussi per le sue implicazioni etiche e le conseguenze che ne potrebbero derivare dal punto di vista legale. Il concetto fece irruzione nella cultura di massa nel 1974 quando un commando di due uomini e una donna dell'*Esercito di Liberazione Simbionese*, un gruppo terroristico di estrema sinistra, fece irruzione nella villa di Berkley in cui l'ereditiera Patty Hearst, figlia del miliardario e Senatore George Hearst, viveva e la rapì, chiedendo poi un riscatto. La ragazza, però, si unì al gruppo, assunse il nome di battaglia di Tania e partecipò di persona ad una serie di rapine di autofinanziamento, alcune delle quali portarono a conflitti a fuoco. Patty fu catturata dopo mesi di indagini dell'FBI nel Settembre del 1975. Il processo che ne seguì vide coinvolti in qualità di periti, fra i tanti, Louis Joloy West e Robert Jay Lifton, due autorità di quella che chiamavano, rispettivamente, *persuasione coercitiva* (West, Martin, 1994) e *riforma del pensiero* (Lifton, 1961).

Il 20 Novembre 2018 la cooperante italiana Silvia Romano venne rapita in Kenya da un gruppo di criminali che poi la rivendettero ad una organizzazione islamica salafita. Verrà liberata il 9 Maggio 2020 grazie a trattative segrete con organismi dello Stato Italiano. I telespettatori dei TG di mezza giornata rimasero però sorpresi nel vedere le immagini della giovane liberata avvolta in abiti arabi e velo in testa. L'agnostica Silvia si era convertita all'Islam. Davanti alle perplessità di chi ha pensato di rispolverare i concetti, già utilizzati per il caso Hearst, di "lavaggio del cervello" e "sindrome di Stoccolma", la preponderante parte dell'opinione pubblica mostrava invece il rispetto per le scelte di vita, supposte libere e non condizionate, della ragazza, secondo i modi della società aperta liberale e democratica (Ciavardini, 2020).

Le due vicende differiscono considerevolmente quanto ad esiti e, consequenzialmente, quanto a reazioni dell'opinione pubblica. Appaiono però perfettamente omologhe in relazione al manifestarsi di un inaspettato mutamento di convinzioni e comportamenti in accordo con la visione dei rapitori. Questo apre a riflessioni sul ruolo della persuasione alla quale le due ragazze sono state sottoposte e su come essa possa essere interpretata a seconda di una serie di premesse, conseguenze e variabili ideologiche e culturali. Queste riflessioni sono di enorme rilevanza criminologica e finiscono per investire anche il piano della legittimità, quantomeno etica, di alcuni processi di indottrinamento; inducono, inoltre, interrogativi sulla conformità

alla società democratica di varie organizzazioni in cui le persone entrano di propria volontà, ma nelle quali si attuano processi simili. Sono, ad esempio, note le vicende riguardanti

Scientology, oggetto di molte e contrastanti sentenze in tribunali in tutto il mondo.

La controversa Chiesa è, da parte di alcuni, etichettata quale una organizzazione totalitaria e una minaccia alla democrazia, in contrasto con le costituzioni dei Paesi occidentali, d'altra parte, ha recentemente vinto una causa presso la Corte Europea dei Diritti Umani (CEDU) contro la messa al bando da parte del governo russo, che avrebbe violato il diritto alla libertà di religione e di espressione dei seguaci di Scientology, come garantito dalla Convenzione Europea per la Protezione dei Diritti dell'Uomo e delle Libertà Fondamentali.

La problematicità del concetto di manipolazione mentale è quindi chiara, e con essa difficoltosa diventa anche l'oggettivazione dell'azione abusante. In Italia ciò ha portato alla cancellazione del reato di plagio previsto dall'art. 603 del codice penale, non senza che molte voci abbiano denunciato il vuoto normativo lasciato dalla sentenza della corte costituzionale (96 del 9 Aprile 1981) (De Fazio, 1990; Di Bello, 2010). Altri ordinamenti prevedono invece misure protettive per i cittadini contro movimenti settari che minano i diritti umani e le libertà fondamentali. Il miglior esempio è la *Legge About-Picard*¹, contro l'"abuso di debolezza" promulgata in Francia nel 2001 e che funge da prototipo per leggi simili in altri paesi, come, ad esempio, il Belgio.

Il termine «lavaggio del cervello», usato per la prima volta da Edward Hunter nel 1951 per descrivere l'opera che i cinesi sembravano in grado di compiere producendo incredibili cambiamenti nel modo di pensare e agire dei prigionieri di guerra (Hunter, 1951), è entrato con forza nella cultura popolare, ma è un concetto dibattuto in ambito scientifico. Infatti, benché dagli anni '70 il controllo mentale sia stato spesso collegato all'adesione ai «culti» distruttivi che hanno conquistato le cronache – quelli generalmente noti come "sette" –, alcuni sociologi considerano l'idea «implausibile», perché nessuna ricerca metodologicamente valida sosterebbe la tesi del lavaggio del cervello quale tecnica infallibile di modifica del comportamento che avvenga senza il consenso della persona persuasa. Que-

1 Loi n° 2001-504 du 12 juin 2001 tendant à renforcer la prévention et la répression des mouvements sectaires portant atteinte aux droits de l'homme et aux libertés fondamentales, link: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT00000589924/>

sti autori, quindi, interpretano l'adesione a quelli che chiamano «Nuovi Movimenti Religiosi» (NRM) come il risultato della libera scelta degli individui, anche se questa dovesse comunque essere il risultato di un'opera di convincimento (Barker, 2010; Melton, 2003; Richardson, Introvigne, 2007). Il rischio è di proporre due retoriche opposte, quella del “controllo mentale” e quella della “libera scelta”. Queste due posizioni hanno storicamente assunto la forma di due campi reciprocamente fronteggiatesi, definiti, ciascuno dai suoi oppositori, con etichette non prive di connotazione critica. Gli studiosi dei fenomeni della manipolazione sono definiti *movimento antisette* (*anti-cult movement*) (Kent, 2001; Kent, Willey 2013; Lalich, 2017; Stein, 2016) mentre i critici di questa impostazione sono noti come *apologeti dei culti* (*cult apologists*). Il presente lavoro si propone di superare, tramite un approccio psicosociale, questo contrapposto schematico riduzionista introducendo variabili che intervengono a modulare e influenzare la scelta degli individui sottoposti a persuasione.

Note preliminari sul concetto di persuasione

La discussione e, di conseguenza, la ricerca sul tema della manipolazione nei gruppi non riesce a svincolarsi dai legacci posti in essere dall'assunzione di posizioni intellettuali tali da inquinare profondamente la serenità e l'oggettività che dovrebbero essere proprie del dibattito scientifico (Zablocki, 1997). È quindi azione propedeutica a qualunque discorso quella di rendere inequivocabili alcuni concetti per evitare fraintendimenti.

Validità del costrutto

Con il termine “persuasione” si intende una forma di influenza sociale che comporta il cambiamento dei pensieri e dei comportamenti degli altri e che si attua per mezzo di argomenti razionali e fattori emotivi (Cialdini, 2017). Definiamo quindi “manipolazione” la persuasione indebita, cioè mirata al controllo ed allo sfruttamento dell'altro. Pertanto, è bene in primo luogo chiarire che quella in atto non è una disputa fra “credenti” e “non credenti” in un qualche fenomeno metafisico. Negare l'esistenza della manipolazione psicologica sarebbe atto sconsiderato per qualunque studioso rispettabile e rispettoso dei suoi lettori (che esistano autori che si discostino da tali caratteristiche non è elemento che ci riguarda in sede di discussione scientifica). Infatti, è ormai incontrovertibile che esistono modalità comunicative in grado di bypassare l'elaborazione centrale e razionale e anche specifiche tecniche atte a ciò (Kahneman e Tversky, 1979, Petty e Cacioppo, 1984, Bohner, Moskowitz e Chaiken, 1995, Kahneman, 2011, Cialdini, 2017, Sharot, 2018).

Le principali evidenze scientifiche dimostrano l'esistenza di due vie o processi differenti attraverso cui si attua la comunicazione persuasiva. L'*Elaboration Likelihood*

Model (ELM), o modello della probabilità dell'elaborazione, di Petty e Cacioppo (1984) descrive le due vie di elaborazione dell'informazione da parte del ricevente come segue:

1. Il *percorso centrale*: logico, caratterizzato dalla forza degli argomenti e del contenuto e da un alto livello informativo. Il focus è sul contenuto.
2. Il *percorso periferico*: caratterizzato da un basso livello di rielaborazione e da una maggiore attenzione agli aspetti superficiali e formali del messaggio, senza analisi critica e impegno cognitivo e con un basso livello informativo. Il focus è sulla forma.

Gli esseri umani raramente utilizzano il percorso centrale, perché implica un impegno cognitivo notevole (Budzynska et al., 2011). È più facile usare la via periferica in cui balzano in primo piano elementi marginali come l'attrattiva dell'oratore, la sicurezza che mostra, il tono, l'ambiente, il sottofondo, ecc. Ciò che si è definito *carisma* è esattamente la capacità di elicitare potentemente la via periferica.

In accordo con l'ELM, il *modello euristico-sistematico*, HSM (Bohner, Moskowitz e Chaiken, 1995), prevede l'esistenza di due meccanismi differenti nell'elaborazione dei messaggi persuasivi: un processo definito *euristico* e l'altro detto *sistematico*. Il primo, corrispondente a grandi linee con la via periferica dell'ELM, implica un basso impegno cognitivo e fa ricorso alle *euristiche*. Queste sono procedimenti mentali intuitivi e sbrigativi, scorciatoie mentali, che permettono di costruire un'idea generica su un argomento senza effettuare troppi sforzi cognitivi.

Il processo *sistematico*, invece, comporta un elevato uso di risorse cognitive, al pari della via centrale nel modello della probabilità di elaborazione. Tuttavia, la differenza rispetto all'ELM, sta nel fatto che è prevista la possibilità che le due modalità di elaborazione, euristica-sistematica, non si escludano a vicenda e anzi, possano interagire vicendevolmente.

Già nel 1979, con l'elaborazione della *Teoria del prospetto*, Kahneman e Tversky (1979) avevano dato vita all'*economia comportamentale* dimostrando con una incontrovertibile mole di dati come gli esseri umani non scelgano razionalmente le strategie che massimizzano i loro vantaggi (l'*utilità attesa* degli economisti), ma vengono tratti in inganno da una serie di limiti cognitivi. La mente è prona ad una serie di *bias* cognitivi, errori sistematici prodotti dalle *euristiche*, che possono essere sfruttati dal marketing e dalla propaganda. Un chiaro esempio di come agisca un pregiudizio cognitivo ce lo fornisce l'*effetto incorniciamento* (*framing effect*) il quale porta il nostro cervello a valutare, giudicare o interpretare le informazioni in base al modo in cui sono fornite le loro conseguenze positive o negative. Una terapia che comporta il 70 per cento di successo è più apprezzata di una che ha il 30 per cento di successo, benché si tratti delle medesime percentuali di successo ed insuccesso. Gli studi di Kahneman e Tversky hanno avuto enorme influenza sul marketing.

Lo stesso Kahneman, che per i suoi studi sulla fallacia della scelta razionale ha vinto Nobel per l'economia nel 2004, ha in tempi più recenti proposto un modello duale del pensiero. Egli descrive un *pensiero lento* e un *pensiero veloce*. Il pensiero lento è quello razionale. Questo funziona in maniera lenta, sequenziale, faticosa e controllata. L'altro è il pensiero intuitivo, che è veloce, automatico, senza sforzo, associativo e difficile da controllare (Kahneman, 2011).

In definitiva, una o più persone dotate di carisma e valide capacità di attivare i processi cognitivi veloci (Kahneman), euristici (HSM) e periferici (ELM) sono in grado di rendere efficace qualunque tipo di propaganda ed indottrinamento, soprattutto agendo su individui alla ricerca di senso o di sicuri punti di riferimento.

Non esiste, pertanto in ambito scientifico alcuna questione dibattuta in merito alla persuasione e, del resto, il marketing lavora con questi strumenti, così come la propaganda politica (Cialdini, 1994). Il pionieristico lavoro di Eileen Barker (1984) ha però inaugurato, in un ambito diverso da quello della psicologia sperimentale, vale a dire quello della sociologia, un filone di critica del concetto di "manipolazione mentale" applicato ai gruppi. Infatti, a partire dagli anni '70, quando il dilagare dei culti alternativi nati nell'ambito della controcultura mostrò il suo lato più oscuro², i modelli del lavaggio del cervello e di riforma del pensiero cominciarono ad essere applicati anche al processo di affiliazione alle "sette religiose" (Bromley, Shupe, 1981). Il concetto di lavaggio del cervello propagandato da Hunter durante la guerra di Corea aveva infatti influenzato la cultura di massa ed ispirato anche un film del 1962, *The Manchurian Candidate*, con Frank Sinatra. Nel film, un eroe della guerra di Corea che aveva subito il "lavaggio del cervello" era stato programmato - «ricostruito», nel linguaggio del film - per assassinare un candidato alla presidenza degli Stati Uniti. In pratica, si trattava di un agente dormiente che si trasformava, a seguito di specifici stimoli, in un automa eterodiretto. È questa una concezione irrealistica della manipolazione mentale, frutto del panico comunista dell'epoca. Fra la fine degli anni '60 e l'inizio dei '70, la preoccupazione di molti parenti di adepti di gruppi che li allontanavano dalle famiglie portò a pensare che anche l'affiliazione alle "sette" non fosse priva di elementi manipolatori. Nel frattempo erano stati

prodotti nuovi modelli di "controllo mentale", alquanto differenti da quello del "lavaggio del cervello" e dal prototipo del *Manchurian Candidate* (Singer, Lalich, 1996). Molti studiosi si erano interessati negli anni precedenti alla manipolazione, soprattutto quella operata dai regimi politici totalitari (Meerloo, 1956; Schein 1956; Ofshe, 1990; Lifton, 1961), ma il modello che ha avuto maggiore impatto è stato quello di Robert Lifton, perché, benché nato anch'esso da uno studio su prigionieri di guerra occidentali e cinesi in Corea, descrive una tecnica più sottile e utilizzabile anche in contesti diversi, come i culti. Lifton utilizzò il termine *Riforma del Pensiero* (*Thought Reform*) proprio perché non connotabile in modo magico come il "lavaggio del cervello". Negli anni '80, l'irruzione di alcuni sociologi nel campo dello studio di quelli che definirono *Nuovi Movimenti Religiosi*, etichetta priva della connotazione negativa del termine *cult* in uso fra gli psicologi e psichiatri che si occupavano di manipolazione, comportò l'inizio di una controversia.

Nascita della controversia

Eileen Barker (1984) è considerata "la mamma degli apologeti dei culti" (Hauserr, 2002), perché un suo classico studio ha dato il via al coagularsi di una nebulosa di sociologi critici del concetto di "manipolazione mentale". Questo studio era stato condotto sulla *Chiesa dell'Unificazione* del Reverendo Moon, i cui fedeli sono comunemente noti come *Moonies*, e fu pubblicato col titolo *The Making of a Moonie* (Barker, 1984). Barker aveva scoperto che su oltre 1.000 persone fermate per strada e che avevano partecipato al loro primo evento della Chiesa (generalmente un pranzo), circa il 33,3% era poi andato al seguente workshop, circa il 10% aveva dichiarato di voler aderire e circa il 5% era ancora membro a tempo pieno due anni dopo. Un dato che la Barker considera piuttosto deludente e che dimostrerebbe che non esiste alcuno straordinario meccanismo di persuasione come il fantomatico "lavaggio del cervello". Se ne ricaverebbe che gli adepti non sono manipolati.

Il lavoro fu duramente attaccato da altri studiosi, in particolare dalla psicologa Margaret T. Singer, già autrice di vari studi sulla manipolazione (Singer, Schein 1958). Le critiche non riguardavano solo il merito. Nel suo classico libro *Cults in our Midst* (Singer, Lalich, 1996) la Singer scriveva:

Nel 1989, il servizio *Religious News* ha reso pubblico che il libro della dottoressa Barker è stato finanziato dalla Chiesa dell'Unificazione, dicendo che Barker "ammette liberamente che la Chiesa dell'Unificazione ha pagato tutte le sue spese per partecipare a 18 conferenze in Europa, a New York, nei Caraibi, in Corea e in Sud America". [...] Un membro del Parlamento ha dichiarato: "Qualsiasi accademico che si lasci manipolare per dare credito a una setta fa del male alle famiglie di tutto il mondo".

Ciò fa capire il clima avvelenato in cui si svolge quello che dovrebbe essere un dibattito scientifico. Della com-

2 Si erano succeduti nel giro di pochi anni una serie di eventi drammatici che avevano avuto come teatro l'ambito dei culti minoritari. Prima la strage di Cielo Drive ordinata da Charles Manson agli adepti della sua *Family* nel 1969, poi l'emergere dei casi di violenze sessuali su minori nella congregazione dei Bambini di Dio all'inizio degli anni settanta, quindi le vicende di percosse e tentati omicidi nella comunità Synanon, culminata nel famoso tentativo di uccisione tramite un serpente a sonagli posto nella cassetta delle lettere di un avvocato colpevole di aver vinto una causa a nome di una donna rapita dalla comunità nel 1978. Il culmine fu raggiunto, nello stesso anno, con l'eccidio di Jonestown, cioè con gli oltre 900 fedeli de *Il Tempio del Popolo* morti per ingestione di veleno su ordine del loro leader, il reverendo Jim Jones.

plessa diatriba ancora in corso qui interessa solo segnalare che la narrativa che questi autori propongono è quella secondo la quale il discredito di cui i culti godono sarebbe frutto di un “panico morale” ordito dalle “associazioni antisette”, propagatrici di miti come la manipolazione mentale. Costoro affermano che non esista alcuna manipolazione, ma solo la persuasione che, essendo un comportamento umano naturale, non può essere oggetto di censura (Introvigne, 2002).

Considerazioni sulle obiezioni sulla manipolazione nei culti

Ci sembra che l'effettiva difficoltà a tracciare un limite fra una persuasione legittima e la “manipolazione mentale” comporti però l'ingresso nel discorso di considerazioni che non superano la prova della avalutatività, sfociando fuori dall'ambito del rigore che deve caratterizzare la ricerca scientifica. La narrativa secondo la quale i gruppi etichettati come “sette” sarebbero quelli non graditi da studiosi pregiudizialmente ostili si configura, infatti, come una teoria della cospirazione. Che il caso possa porsi è ovviamente possibile, ma andrebbe ogni volta supportato da dati fattuali, ad oggi mancanti. Nella propedeutica opera di disambiguazione che abbiamo messo in premessa, è allora necessario sottolineare che quando si parla di manipolazione mentale nell'ambito dei culti, l'oggetto non è la persuasione in sé, ma quella che, essendo finalizzata allo sfruttamento, può considerarsi indebita. Ad andare sottolineato è l'aggettivo “indebita”, non il sostantivo “persuasione”. Indebito significa “non etico”. Come scrive Langone (1988), il controllo mentale “si riferisce a un processo in cui un gruppo o un individuo usa sistematicamente metodi manipolativi non etici per persuadere gli altri a conformarsi ai desideri del manipolatore” (Langone, 1988). L'errore principale nella discussione sul tema è stato quello di definire la persuasione come un costrutto costituito da una sola dimensione. È necessario introdurre una dimensione ignorata, quella della finalità del persuasore, cioè la dimensione dell'*interesse* (Corvaglia, 2022). È la manipolazione con intenti maligni ad essere oggetto dell'attenzione degli studiosi di *cultic studies*. Sgombrato il “tavolo operatorio” dalla vaghezza concettuale, cade ovviamente anche il sofisma nominalistico. Un culto abusante è considerato tale in quanto abusante, non perché sarebbe un gruppo deviante rispetto a un qualche canone fissato dai critici. Laddove, infatti, la devianza è sempre tale rispetto a delle norme che possono essere non oggettive e mutevoli, l'abuso e lo sfruttamento sono dati oggettivi.

Tutto ciò promesso, si potrà anche obiettare in merito a questioni di metodo e di lettura dei dati, ma le valutazioni della Barker nel suo citato studio sui *Moonies* sono senz'altro valide nello smentire l'ipotesi del *Manchurian Candidate*, ossia di una tecnica specifica ed infallibile di ricostruzione degli individui. È però possibile contemplare una differente concezione di manipolazione che vede il

controllo mentale come un processo di persuasione che avviene proprio selezionando, con passi successivi e ordinati, i soggetti più propensi, e che si realizza in concreto soprattutto sulle reclute finali, operando l'indottrinamento in un contesto, psicologico e relazionale, ormai profondamente mutato (Corvaglia, 2020, 2022). Procederemo quindi a presentare tale modello psicosociale.

Un modello di processo persuasivo nei culti

La connessione salienza-procrastinazione

La comune tendenza dell'essere umano a procrastinare le azioni che considera spiacevoli dipende dal fatto che i costi «qui e ora» sono più concreti e vividi, in quanto sono immediati e chiaramente spiacevoli rispetto ai vaghi costi futuri. Il differente valore che un soggetto assume in relazione a un contesto si chiama *salienza*. È questa salienza che cambia a seconda della prospettiva temporale che produce la procrastinazione. Questa cangiante salienza ci fa spesso agire in modo non propriamente “razionale”. Ciò, per esempio, è evidente dal fatto che procrastinare un'azione spiacevole generalmente comporta un costo finale molto alto. Un buon esempio potrebbe essere il caso di chi rimanda di iniziare un programma di attività fisica per prevenire eventi cardiaci.

È sempre la salienza soggettiva che fa sì che noi adattiamo sempre le nostre preferenze in modo da desiderare più intensamente quei beni di cui abbiamo meno disponibilità in un dato momento. Jon Elster (1984) ha usato come esempio di quello che chiama «cambiamento endogeno delle preferenze» la novella di Hans Christian Andersen in cui un contadino va al mercato per vendere o scambiare il suo cavallo, ma torna a casa con un cesto di mele marce. Infatti, lungo la strada il contadino aveva scambiato il cavallo con una mucca, perché gli piaceva più del cavallo, poi la mucca con una pecora, per la stessa ragione e così questa con un'oca, l'oca con una gallina, e la gallina, infine, per un cesto di mele marce. In altre parole, le persone si comportano in modi incoerenti che esse stesse non possono prevedere. Qui, ad esempio, cade il *principio di transitività*. Infatti, se uno preferisce A a B e B a C, dovrebbe preferire anche A a C, ma la salienza altera ciò (così il contadino torna a casa con un cesto di mele marce).

L'ambito in cui la procrastinazione può produrre i risultati più dannosi è quello dell'obbedienza ad un'autorità indebita o abusiva. Niente spiega questo meglio dell'esperimento di Milgram. Nel suo classico studio, lo psicologo sociale Stanley Milgram (1975) reclutò dei maschi adulti per partecipare ad un esperimento che dichiarava essere finalizzato a valutare gli effetti della punizione sulla memoria. In realtà, lo studio verteva sull'obbedienza all'autorità. Un complice dello sperimentatore interpretava il ruolo di un allievo. Quando questi sbagliava nel rievocare un testo che avrebbe dovuto apprendere, i soggetti sperimentali avrebbero dovuto somministrargli delle scosse

elettriche tramite un apposito congegno che avrebbe dovuto essere a lui connesso con dei cavi. Questi, visibile al soggetto attraverso una finestra di vetro, non era realmente collegato alla macchina e aveva il compito di simulare reazioni appropriate alle scosse somministrate dai soggetti. A questi veniva ordinato inizialmente di somministrare shock a basso voltaggio (15 volt), con dosi che aumentavano di 15 volt alla volta fino a un massimo di 450. Ci sono diverse versioni di questo esperimento, ma, in tutte le versioni, lo «studente» arrivava a mostrare una risposta significativa alle «scosse». In una versione, secondo la descrizione di Milgram, a 75 volt l'allievo cominciò a grugnire e gemere. A 150 volt, chiese di essere lasciato uscire dall'esperimento. A 180 volt, gridò che non poteva più sopportare il dolore. A 300 volt, implorava di essere liberato» (1965, p. 246, citato in E. Stotland e L. K. Canon, 1972, p. 6).

Questo risultato dimostra che i soggetti preferiscono obbedire piuttosto che venir meno al patto con lo sperimentatore, cioè che la *saliienza* della disobbedienza la rende più «costosa» del cedere alla compassione per la persona che si sta torturando. Ciò supporta il nostro argomento centrale: In circostanze appropriate, la saliienza percepita induce le persone a comportarsi in modi incoerenti che esse stesse non possono prevedere.

Lee Ross (1988) ha sostenuto che questa saliienza specifica attribuita alla disobbedienza è dovuta al fatto che esiste un contratto implicito tra «l'insegnante» e lo sperimentatore e che questo contratto non richiede l'esistenza di un motivo valido per interrompere gli shock. Il soggetto, quindi, vedendo il costo della disobbedienza attuale come molto alto, può pianificare di disobbedire in futuro, se il costo dovesse aumentare ulteriormente. Il soggetto, cioè, procrastina. Ciò che forse è più rilevante è che la saliienza stessa è probabilmente determinata non tanto dal livello di tensione che il soggetto somministra, quanto dalla differenza tra la tensione attuale e quella già somministrata. Nessuno, infatti, avrebbe accettato di somministrare direttamente 450 volt, eppure molti vi sono arrivati mediante incrementi progressivi di shock. I soggetti sono disposti a disobbedire se le richieste diventano eccessive, ma non ora, non ancora. Pur ipotizzando una disobbedienza futura, questi soggetti continuano ad aumentare il livello di shock necessario per indurli a disobbedire.

L'esperimento di Milgram mostra che, quando sono isolati in un laboratorio, gli individui possono esibire, per pura obbedienza, un comportamento inaspettato e inquietante, a condizione che l'escalation di comandi sia lenta. Fuori dal laboratorio, in condizioni non isolate, tuttavia, ci sono prove che tali comportamenti si verificano solo quando esiste una quasi unanimità di opinioni. A questo proposito, la prova più rilevante proviene da una variante del celeberrimo esperimento di Asch (1951). Solomon Asch dimostrò che i soggetti posti davanti alla richiesta di valutare la differenza di lunghezza di una linea rispetto ad altre davano una risposta sbagliata in circa il 40% dei casi se erano preceduti da complici dello sperimentatore che avevano dato risposte deliberatamente sbagliate. I soggetti

sperimentali si adeguavano alle risposte degli altri anche se erano chiaramente sbagliate.

Tuttavia, in una variante dell'esperimento, Asch trovò che la presenza anche di un solo complice che dava la risposta giusta, tra tutti gli altri che davano quella sbagliata, riduceva di due terzi il numero di errori nei soggetti sperimentali (Asch, 1952). Questo suggerisce che la presenza di persone che confermano le nostre percezioni diminuisce la nostra tenenza al conformismo. Ciò significa, che la presenza di altri disubbidienti in condizioni quali quella dell'esperimento di Milgram aumenta significativamente la probabilità di disobbedienza. Si può dedurre che l'obbedienza come quella vista da Milgram può avvenire solo in laboratorio, dove le persone sono protette da informazioni e influenze esterne. Tuttavia, ci sono altre situazioni in cui questo può accadere, in particolare nei culti.

Autoselezione ed effetto framing di gruppo

Riprendendo le conclusioni della Barker (1984), possiamo notare che l'adesione ai *Moonies* comporta una sequenza di decisioni separate. Le potenziali reclute vengono prima contattate individualmente e invitate a partecipare a un workshop di due giorni nel fine settimana. Questo workshop è seguito da un altro di 7 giorni, poi da un workshop di 12 giorni e, infine, c'è la vera adesione. La potenziale recluta deve prendere quattro decisioni separate: prima partecipare al workshop di 2 giorni, poi continuare con il workshop di 7 giorni, poi partecipare al workshop di 12 giorni e infine entrare nella Chiesa. Come nell'esperimento di Milgram, la decisione viene presa in fasi lente e attraverso leggere deviazioni dalla scelta precedente.

Il classico studio di Marc Galanter (1979), avente per tema il medesimo culto, mostra bene questa ristrutturazione graduale del pensiero verso l'impegno. Nel suo studio, dei 104 ospiti dei primi due giorni di workshop, 74 non hanno continuato. Dei 30 del workshop di 7 giorni, non hanno continuato in 12. Dei 18 rimasti nel workshop di 21 giorni, 9 non hanno continuato. Dei rimanenti 9, 6 erano membri attivi della chiesa 6 mesi dopo. Questa sequenza descrive un processo di conversione. I convertiti intraprendono una sequenza di piccole decisioni riguardanti l'accettazione dell'autorità. Alcuni procrastinano la disobbedienza per poco, altri più a lungo. Alla fine, come risultato di questa sequenza di decisioni di obbedienza piuttosto che di ribellione, i convertiti sviluppano credenze e valori che sono molto diversi da quelli che avevano all'inizio del processo.

Riteniamo che questa acquiescenza all'autorità sia facilitata dall'autoselezione. Poiché la maggioranza di coloro che hanno perplessità se ne vanno, non si ha modo di sviluppare il dissenso necessario per resistere all'escalation dell'impegno. Così si crea la condizione di isolamento dalle influenze esterne che esiste nel laboratorio di Milgram e, allo stesso tempo, la conformazione alle idee degli altri, come nell'esperimento di Asch. Questo è anche un esempio di *preference shifting* in cui i cambiamenti nelle prefe-

renze dipendono dalle preferenze precedenti, come ha sottolineato Elster.

Il fatto che il nuovo contesto dia diversa «salienza» e significato a ciò che avviene all'interno del culto richiama facilmente l'effetto *framing* evidenziato da Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979). Come fa notare Elster (1984), questo altera la razionalità delle scelte, perché si perde il principio di transitività (l'esempio del contadino della novella di Andersen). Una delle scorciatoie, note come «euristiche», che contribuisce all'effetto *framing* è l'*euristica dell'affetto*. Si tratta di un fenomeno per cui durante il processo decisionale facciamo molto affidamento sul nostro stato emotivo, piuttosto che prendere il tempo per considerare le conseguenze a lungo termine di una decisione. Ciò è correlato all'utilizzo di quei canali veloci e euristico-periferici che abbiamo descritto. Il marketing e la propaganda politica fanno ampio uso di questi pregiudizi.

L'importanza del framing e del ragionamento emotivo nella manipolazione e nella propaganda è particolarmente sottolineata da George Lakoff (1980, 2001), che si concentra sul linguaggio come strumento in grado di cambiare la visione del mondo delle persone e di conseguenza le loro decisioni. Egli presta particolare attenzione all'uso delle metafore come elemento delle narrazioni che trasmettono messaggi in grado di cambiare le percezioni e le decisioni degli individui attraverso il «reframing».

Che i leader di culto carismatici possano condurre i loro seguaci all'interno di una cornice in cui le loro decisioni irrazionali acquistano perfettamente senso è stato espresso anche da Janja Lalich (2000) nel suo modello di «scelta vincolata» (*bounded choice*). In definitiva, date le condizioni di un sistema «autosigillante», i membri di un culto distruttivo sono condotti in uno stato di «scelta vincolata» in cui prendono decisioni apparentemente irrazionali in un contesto, però, che dà loro un senso (e che, di fatto, è coerente con le loro più alte aspirazioni).

Il percorso qui esemplificato ci porta quindi a ipotizzare che non si aderisca ad un culto abusante perché si è persuasi a farlo, e in virtù di ciò introdotti nel gruppo. Al contrario, si è persuasi *perché* si è inseriti nel gruppo³. Anche se persuasione e seduzione possono avvenire contemporaneamente, il peso di quest'ultima è temporalmente più pregnante all'inizio. Ad esempio, mediante il noto *love bombing* (Tizzani, Giannini, 2011). L'indottrinamento ideologico acquista più peso nel tempo. Più graduale sarà il processo di persuasione, più si sarà disposti a credere e ad agire secondo le nuove credenze. Ad ogni passo, la differenza rispetto a ciò che è già stato acquisito

o fatto sarà minima (e l'impulso a disertare sarà ritardato). Benché ognuno di questi passi sia scelto «liberamente», o quantomeno, benché libera sia la scelta di procrastinare la disobbedienza, ciò avviene in una cornice in grado di modificare la salienza delle cose. Le stesse persone che percorrono l'intero processo per approssimazione continua e graduale non avrebbero mai scelto liberamente la destinazione finale, cioè i dogmi e i comportamenti correlati, se fosse stata presentata loro in un'unica soluzione all'inizio. La persuasione indebita è questa, cioè la manipolazione del gradiente di 'libera scelta' con l'obiettivo di trarre vantaggio dai soggetti auto-selezionatesi.

Conclusioni

Il dibattito sul «lavaggio del cervello» si è storicamente focalizzato sulla esistenza o meno di una specifica ed efficace metodica persuasiva (Andersen, Saribay, 2012; Robbins, 2001; Zabliki, Robbis, 2001), talvolta perfino indugiando in elencazioni di tecniche (Singer, 1996, Tizzani e Giannini, 2011). Ciò ha reso agevole il lavoro a coloro i quali si dedicano al «debunking» del supposto mito della manipolazione. Le tecniche di manipolazione, infatti, non sono specifiche dei gruppi abusanti, perché molte sono utilizzate in altri ambiti, a cominciare dal marketing e dalla comunicazione politica. D'altro canto, come Barker dimostra, esse non sono efficaci allo stesso modo su tutti. Ciò pone il problema di cosa distingua le persone più facilmente influenzabili dalle altre (Curtis e Curtis, 1993). La lettura psico-sociale qui proposta vuole essere un contributo al superamento di tali criticità introducendo il concetto del *framing*, ossia della cornice culturale e psicologica entro la quale tale metodica viene messa in atto. Questo è un elemento che muta radicalmente il quadro e il senso, quindi l'efficacia della persuasione che avviene in quel contesto. Ciò a maggior ragione se consideriamo che nell'ottica psico-sociale tale opera manipolatoria viene ad attuarsi su soggetti auto-selezionatesi. Questo permette di superare, quindi, anche il problema delle supposte differenze di suscettibilità, dato che sono i più propensi coloro i quali permangono nel gruppo ed entrano nei giochi di conformismo e assunzione di identità sociale ben descritti dalla psicologia sociale (Tajfel, Tucker 2004; Turner, Reynolds 2012). Ci sembra che tutto ciò disinnesci le obiezioni dei cosiddetti «apologeti dei culti», sotto vari aspetti. Il primo è che tale prospettiva ridimensiona di molto la reificazione delle tecniche, usualmente definite in una prospettiva lineare up-down, insensibile agli aspetti sistemici e vittimologici. Tale ridimensionamento della importanza delle tecniche viste fuori dal contesto dinamico depotenzia le critiche sulla esistenza di una manipolazione specifica delle «sette». A renderle efficaci non è la specificità, ma il contesto. In secondo luogo, la stessa obiezione circa la reale efficacia della manipolazione cade, una volta che si accoglie l'idea che questa sia un processo che si realizza in concreto sulle reclute finali di una selezione «a setaccio sempre più stretto» e che avviene in un contesto,

3 Ciò in accordo con il modello sociobiologico il quale sottolinea, più che la manipolazione mentale, i meccanismi psicologici dell'affiliazione al gruppo e i benefici che ne derivano a livello individuale (Wenegrat B (1989). Religious cult membership: A sociobiologic model. In Galanter M (a cura di) Cults and new religious movements: A report of the American Psychiatric Association, pp. 193-208. American Psychiatric Association, Washington D.C.)

psicologico e relazionale, ormai profondamente mutato.

Tutto ciò non può che rivestire un'enorme rilevanza dal punto di vista criminologico, dato che la questione della liceità della persuasione muta radicalmente il senso di quanto avviene nei culti (la visione che abbiamo della persuasione è essa stessa un frame!) trasformando la devozione eccessiva, le donazioni in denaro e sessuali, le umiliazioni, perfino i suicidi, da libere scelte in crimini (riduzione in schiavitù, estorsioni, stupri, induzione al suicidio, ecc.). E', in pratica, la *vexata questio* della "scelta razionale", una concezione legata all'economia classica e ormai in disgrazia tanto in economia quanto in psicologia e nelle scienze sociali. Sembra permanere solo fra studiosi ed attivisti che si impegnano nella difesa della libertà di scelta degli adepti dei gruppi totalitari.

La lettura psico-sociale permette quindi alle scienze criminologiche di riacquisire nel proprio ambito di studio un fenomeno che ne era sfuggito a causa di semplificazioni sociologiche e questioni ideologiche che nulla hanno a che fare col dibattito scientifico.

Riferimenti bibliografici

- Andersen, S., & Adil Saribay, S. (2012). Brainwashing and totalitarian influence. In *Encyclopedia of human behavior* (2 ed., Vol. 1, pp. 406-412). Elsevier.
- Asch, S. (1952). *Social Psychology*. Englewood Cliff: Prentice-Hall
- Asch, S. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership and men; research in human relations* (pp. 177-190). Pittsburgh: Carnegie Press.
- Barker, E. (1984). *The Making of a Moonie: Choice or Brainwashing?* Oxford: Blackwell Publications.
- ¹Barker, E. (2010). The cult as a social problem. In Hjem, T. (ed.), *Religion and social problems. Routledge Advances in Sociology* (pp. 198-212). New York City: Routledge
- Bohner, G., Moskowitz, G. B., & Chaiken, S. (1995). The interplay of heuristic and systematic processing of social information. *European Review of Social Psychology*, 6, 33-68. doi: 10.1080/14792779443000003
- Bromley, D., & Shupe, A. (1981). *Strange Gods. The great american cult scare*. Boston: Beacon Press.
- Budzynska, K. & Weger, H (2011). *Structure of persuasive communication and elaboration likelihood model*. Ossa Conference Archive. 67.
- Cacioppo, J.T. & Petty, R.E. (1984). The Elaboration Likelihood Model of Persuasion. *Advances in Consumer Research, Association for Consumer Research*, 11.
- Cialdini, R. (2017). *Influence: The Psychology of Persuasion*. Pymble, Australia: HarperCollins e-books.
- Cialdini, R. (1994). *Le armi della persuasione*. Firenze: Giunti, (Edizione italiana).
- Ciavardini, T. (2020). Silvia Romano ha trovato un'Italia isterica e cattiva. Ma le sue scelte non sono affar nostro. *Il Fatto Quotidiano blog*, 14 Maggio.
- Corvaglia, L. (2020). Un modello di persuasione nei culti totalitari. *Psychofenia*, XXIII, 41-42.
- Corvaglia, L. (2022). Submission as Preference Shift. *International Journal of Coercion, Abuse and Manipulation*, IV, 2.
- Corvaglia, L. (2022). *Indottrinamento, radicalizzazione e controllo nei culti costrittivi*. Società Italiana di Intelligence, <https://doi.org/10.36182/2022.01>
- Curtis J.M., & Curtis M.J. (1993). Factors related to susceptibility and recruitment by cults. *Psychol Rep.*, 73(2), 451-60. doi: 10.2466/pr0.1993.73.2.451. PMID: 8234595.
- De Fazio, F. (1990). La valutazione del rapporto interpersonale quale momento metodologicamente determinante nel giudizio di circonvensione di incapace. In M. Di Fiorino, *La persuasione socialmente accettata, il plagio ed il lavaggio del cervello*. Psichiatria e Territorio, Vol. I
- Di Bello, M. (2010). Il plagio: nostalgia di un ritorno. Breve riflessione sul tema della tutela dell'integrità psichica della persona. *Rivista di Criminologia, Vittimologia e Sicurezza*, IV, 3.
- Elster J. (1984). *Ulysses and the Sirens: Studies in Rationality and Irrationality*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Galanter M. et alii (1979). The 'Moonies': A Psychological Study of Conversion and Membership in a Contemporary Religious Sect. *American Journal of Psychiatry*, 136(2), 165-70.
- Hauserr, T. (2002). *Cult apologists FAQ*, documento privato rinvenibile ancora in rete: <http://home.snafu.de/tilman/faq-you/cult.apologists.txt>
- Hunter, E. (1951). *Brain-washing in Red China: The calculated Destruction of Men's Mind*. New York: The Vanguard Press Inc.
- Introvigne, M. (2002). *Il lavaggio del cervello: realtà o mito?* Torino: Elledici, Leumann.
- Kahneman, D. (2012). *Pensieri lenti e veloci*. Mondadori: Mondadori (Ed. Italiana).
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kent, S. A. (2001). *From Slogans to Mantras: Social Protest and Religious Conversion in the Late Vietnam Era*. Syracuse University Press.
- Kent, S.A., & Willey R. (2013) Sects, Cults, and the Attack on Jurisprudence, *Rutgers Journal of Law and Religion*, 2, 306-360.
- Lakoff, G. (2001). *Moral Politics: How Liberals and Conservatives Think*. University of Chicago Press.
- Lakoff, G., & Johnson, M. (1980). *Metaphors we Live By*. University of Chicago Press
- Lalich, J. (2000). *Bounded Choice: The Fusion of Personal Freedom and Self-Renunciation in Two Transcendent Groups*. Ph.D. dissertation., Santa Barbara, California: Fielding Institute.
- Lalich, J. (2017). *Escaping Utopia: Growing Up in a Cult, Getting Out, and Starting Over*. London: Routledge.
- Langone, M. (1988). Questions and answers, *American Family Foundation*: https://www.bibliotecaleyades.net/sociopolitica/esp_sociopol_mindcon27.htm
- Lifton, R. J. (1961). *Thought Reform and the Psychology of Totalism: A Study of «Brainwashing» in China*. New York City: Norton.
- Loi n° 2001-504 du 12 juin 2001 tendant à renforcer la prévention et la répression des mouvements sectaires portant atteinte aux droits de l'homme et aux libertés fondamentales, link: <https://www.legifrance.gouv.fr/loda/id/JORFTEXT-000000589924/>
- Meerloo, J., A., M. (1956). *The Rape of the Mind, The Psychology of Thought Control, Menticide and Brainwashing*. Cleveland: The World Publishing Company
- Melton, J. G. (2003). The countercult monitoring movement in historical perspective. In Melton, J.G, Richardson, J. T. *Challenging religion: essays in honour of Eileen Barker*. Taylor & Francis Ltd, Milton Park.

- Milgram, S. (1975). *Obedience to Authority: An Experimental View*. New York: Harper and Row.
- Ofshe, R. J. (1990). Coercive Persuasion and Attitude Change, *Encyclopedia of Sociology*, Vol.1. New York: Macmillan Publishing Company.
- Praeger (1956). *Contemporary Psychology*, February 1988, 33, 101-04.
- Richardson, J. T.T., & Introvigne, M. (2007). *New religious movements, countermovements, moral panics, and the media*. Oxford University Press.
- Robbins, T. (2001). Combating “Cults” and “Brainwashing” in the United States and Western Europe: A Comment on Richardson and Introvigne’s Report. *Journal for the Scientific Study of Religion*, 40(2), 169-175. <http://www.jstor.org/stable/1387942>
- Ross, L. (1988). Review of Arthur G. Miller, *The Obedience Experiments: A Case Study of Controversy in Social Sciences*. New York: .
- Schein, E.H. (1956). The Chinese Indoctrination Program for Prisoners of War. *Psychiatry*, XIX.
- Sharot, T. (2018). *La scienza della persuasione. Il nostro potere di cambiare gli altri*. Milano: Feltrinelli (Edizione italiana).
- Singer, M.T. (1979). Coming out of the cults. *Psychology Today*, 12, 8, 72-82.
- Singer, M.T., & Lalich, J. (1996). *Cults in Our Midst. The Hidden Menace in our Everyday Lives*. Hoboken: John Wiley & Sons
- Singer, M.T., & Schein, E.H. (1958). Projective test responses of prisoners of war following repatriation. *Psychiatry*, 21, 375-385.
- Stein, A. (2016). *Terror, Love and Brainwashing: Attachment in Cults and Totalitarian Systems*. London: Routledge.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (2004). The Social Identity Theory of Intergroup Behavior. *Political Psychology: Key Readings*. (pp.)276-293. New York, NY, US: Psychology Press.
- Tizzani, E., & Giannini, A. M. (2011). La manipolazione mentale nei gruppi distruttivi. *Rivista di Criminologia, Vitimologia e Sicurezza*, V, 2.
- Turner, J. & Reynolds, K. (2012). *Handbook of Theories of Social Psychology: Self-Categorization Theory*. London, SAGE Publications Ltd. 399-417. doi: <https://dx.doi.org/10.4135/9781446249222>
- Wenegrat, B. (1989). Religious cult membership: A sociobiologic model. In M. Galanter (ed.), *Cults and new religious movements: A report of the American Psychiatric Association* (pp. 193-208). Washington D.C.: American Psychiatric Association.
- West, L.J., & Martin, P.R. (1994). Pseudo-Identity and the Treatment of Personality Change in Victims of Captivity and Cults. In S.J. Lymm, J. W. Rhue, *Dissociation: Clinical and Theoretical Perspectives*. New York: Guilford Press.
- Zablocki, B. & Robbins T. (2001). *Misunderstanding Cults: Searching for Objectivity in a Controversial Field*. Toronto: University of Toronto Press, Scholarly Publishing Division.
- Zablocki, B. (1997). The blacklisting of a concept: the strange history of the brainwashing conjecture in the sociology of religion. *Nova religio*, 1, 1.