



La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

IN PRIMO PIANO PSICOLOGIA

Che cosa porta alcune persone a fare finta di essere un altro? E perché a volte si rischia di esserne ingannati? Un recente saggio getta nuova luce su un fenomeno che potrebbe coinvolgerci almeno una volta nella nostra vita

Sei un impostore!

di Paola Emilia Cicerone

Forse uno dei primi impostori della storia è stato Ulisse, con i suoi intrighi e il suo ritorno a Itaca sotto mentite spoglie. “Il tema dell’impostura ha da sempre un suo fascino, e lo ritroviamo nel mito, in letteratura e nel cinema: forse anche perché tutti noi, nella vita, interpretiamo diversi ruoli”, spiega la sociologa Gabriella Turnaturi, che al tema ha dedicato un saggio pubblicato da poco da **Raffaello Cortina Editore**, e intitolato *Impostori. Storie di inganni e di autoinganni* (pp. 172, € 14,00).

“Non mi riferisco solo a bugiardi o truffatori, ma a persone che assumono altre identità e finiscono loro

stessi per riconoscerle come proprie”, prosegue la sociologa, “in molti casi l’impostore è il primo a credere alla storia che racconta”.

Traditi dalla fiducia?

Quella che un impostore crea con le sue vittime è una relazione ambivalente: “Non si può dividere il mondo in malvagi e creduloni, come ho già scritto nel saggio *Tradimenti*, che per certi versi ha dei punti di contatto con questo”, aggiunge la sociologa, “mi interessa soprattutto l’aspetto delle relazioni e delle emozioni, ma anche dei contesti culturali che rendono possibili situazioni di questo genere”.

Anche secondo lo psicoanalista Alberto Siracusano, autore di *Perché mentiamo. Cosa nascondono le bugie* (**Raffaello Cortina**, pp. 256, € 16,00), “gli ingannatori devono manipolare in modo consapevole le informazioni per creare un messaggio plausibile, e con l’ingannato si forma una diade comunicativa in cui ciascuno dei due risponde ai messaggi dell’altro”.

Un elemento base di questo scambio è certamente la fiducia. “Noi umani siamo portati all’interazione sociale, e tendiamo a credere di default ai nostri interlocutori”, aggiunge il neuroscienziato Antonio Cerasa, ricercatore Cnr, “la fi-

ducia è qualcosa che apprendiamo fin da piccoli dai nostri genitori". L'elemento da prendere in esame in questo caso è la suggestionabilità, "non un tratto caratteriale ma una tendenza cognitiva che ci porta a elaborare in un determinato modo le informazioni che ci arrivano, pensiamo a come reagiamo alle notizie che ci arrivano dai media", prosegue il neuroscienziato. Un tratto che oggi viene studiato, tanto che esiste anche un test per la valutazione - Il Multidimensional Iowa Suggestibility Scale - riproposto e validato in italiano proprio da Cerasa: "La suggestionabilità ha a che vedere, per esempio, con l'efficacia dell'effetto placebo", chiarisce il neuroscienziato: serve a capire quanto siamo disposti a credere che una pillola che ci viene proposta come efficace lo sarà davvero. "È importante ricordare che la suggestionabilità non è collegata all'ignoranza, e neanche all'età, anche se è vero che le persone anziane possono apparire più credulone, ma questo succede solo quando c'è un deficit cognitivo", prosegue Cerasa, "semmai ci può essere un collegamento con la speranza - il che spiega l'efficacia del placebo - ma anche con i timori: c'è sicuramente una componente emozionale che dev'essere considerata". Senza dimenticare che è stato individuato anche un collegamento col cosiddetto "circuitto della ricompensa", "perché di fronte all'idea che qualcosa funzioni, sia efficace, il nostro cervello produce dopamina", ricorda il neuroscienziato.

Un manipolatore

Ma la fiducia è soprattutto un meccanismo che ci permette di procedere con la nostra vita quotidiana. "Non potremmo andare avanti se dovessimo mettere in dubbio qualunque cosa", sottolinea Turnaturi, "in tutte le relazioni tendiamo a fidarci, spesso abbiamo anche qualche riserva, che quando siamo vitt-



Gli impostori sono persone che assumono altre identità e finiscono loro stessi per riconoscerle come proprie

me di un impostore mettiamo a tacere: come succede a volte con i tradimenti che ci si rifiuta di vedere".

L'impostore, dal canto suo, studia le emozioni di chi ha davanti e cerca di interpretarne i desideri, "e noi sappiamo", aggiunge Cerasa, "che siamo tanto più portati a fidarci quanto più l'interlocutore ha atteggiamenti ed espressioni che coincidono con le nostre". I veri impostori sono dei narcisisti che usano l'impostura per controllare gli altri, "e per presentare false im-

magini di sé suscitando attenzione e ammirazione", ricorda Siracusanò.

Un ragionamento che vale ovviamente per gli adulti, mentre per i bambini le bugie sono un gioco relazionale e un modo per difendersi da frustrazioni dolorose. "Dai due ai sei anni di età non c'è una divisione precisa tra realtà e menzogna, il dire una cosa per un'altra appartiene al pensiero magico", spiega lo psicoanalista. Dai 6/7 anni la bugia può assumere una certa intenzionalità, "i bambini imparano a ➡



regole d'oro

Diffidate delle prime impressioni

- ✗ **Non colpevolizziamoci troppo se ci capita di essere ingannati:** la fiducia è una nostra caratteristica biologica, e ci serve per costruire le relazioni sociali indispensabili per il nostro benessere.
- ✗ Per capire se possiamo fidarci può essere utile sapere se quello che propone il nostro interlocutore corrisponde esattamente ai nostri desideri o ai nostri timori. **In linea di massima è bene diffidare delle soluzioni troppo facili**, anche quando ci vengono proposte in buona fede: se una cosa sembra troppo bella per essere vera, potrebbe essere davvero così.
- ✗ Quante volte abbiamo detto "lo capisco subito se una persona è degna di fiducia!". In realtà **sarebbe bene procedere gradualmente**. La prima impressione può essere influenzata da vari elementi, alcune ricerche mostrano per esempio che tendiamo a fidarci di chi ci ricorda qualcuno che consideriamo degno di fiducia.
- ✗ Per farci un'idea delle persone **può essere utile capire come si comportano con gli altri**: chi non mostra rispetto per conoscenti e amici, o addirittura spara di loro in nostra presenza, potrebbe fare lo stesso con noi.
- ✗ **Esistono persone particolarmente degne di fiducia?** Secondo uno studio recente, lo sarebbero le persone portate a sentirsi in colpa, che hanno un forte senso di responsabilità, quindi dovrebbero essere piuttosto affidabili.



distinguere il vero dal falso e sperimentano la possibilità di usare l'inganno per ottenere vantaggi", prosegue Siracusano, "mentre nell'adolescenza la bugia è spesso utilizzata per evitare situazioni sgradevoli o per salvaguardare la privacy".

Casi storici sorprendenti

In ogni caso l'impostore nasce perché si crea un terreno comune, e la collettività contribuisce a rafforzar-

ne l'immagine. Pensiamo alle tante storie dedicate al ritorno di soldati dall'identità incerta, come lo smemorato di Collegno, la cui vicenda negli anni '20 del secolo scorso ha diviso l'opinione pubblica nazionale tra "canelliani" e "bruneriani", ma anche alla vicenda cinquecentesca di Martin Guerre che ha ispirato scrittori e registi. "In questo caso", spiega Turnaturi, "alla base del fenomeno c'è un'emozione collettiva

I nostri sistemi di credenza si basano su quello che sanno tutti, sul pregiudizio, qualcosa che viene prima del giudizio razionale

va fatta di speranza, della voglia di ricostruire l'identità ferita dalla guerra". È il terreno da cui nasce la sospensione dell'incredulità che giustifica storie improbabili. Come il fatto che la moglie del professor Canella fosse convinta di aver ritrovato il marito nel paziente del manicomio di Collegno, nonostante molte caratteristiche dell'uomo, dall'ignoranza al colore degli occhi e alle impronte digitali, confermasero che non si trattava dell'illustre docente ma del tipografo e truffatore Mario Bruneri. Un gioco delle parti simile a quello avvenuto agli inizi dell'800 quando, come ricorda Turnaturi, Tom Castro, un uomo rozzo e obeso di umili origini, riuscì a prendere il posto di un giovane aristocratico inglese disperso in guerra, ingannando la famiglia: "Qui, come spesso avviene, hanno giocato due luoghi comuni, quello secondo cui una madre non può sbagliare il riconoscimento del figlio - o una moglie quello del marito - e quello per cui un impostore farebbe di tutto per somigliare alla persona che cerca di imitare", spiega Turnaturi: "in questo modo pro-

CHE COS'È LA SINDROME DELL'IMPOSTORE

Interessa chi pensa di non essere nel ruolo giusto

Ci sono anche persone che non si sentono all'altezza del ruolo che ricoprono, al lavoro o nella società, e attribuiscono i successi ottenuti alla fortuna o a fattori esterni. In questi casi si parla di "sindrome dell'impostore": non è una patologia riconosciuta, ma sono molte le persone qualificate che sentono di ricoprire un determinato ruolo "per sbaglio" e temono che il loro "inganno" possa essere scoperto.

Individuato e descritto nel corso degli anni '70 in un campione di donne, da due psicologhe della Georgia State University, in origine il fenomeno riguardava in particolare donne che ricoprivano posizioni di successo, mentre oggi le differenze di genere non sono così rilevanti e la sindrome è comunque piuttosto diffusa tra persone che rivestono posizioni sociali e lavorative importanti. Il disturbo è associato a bassi livelli di autostima e sensazioni di scarso valore personale e inadeguatezza, su cui lavorare per accettare serenamente di veder riconosciuti i propri meriti. Ma può essere utile anche concedersi la possibilità di sbagliare.

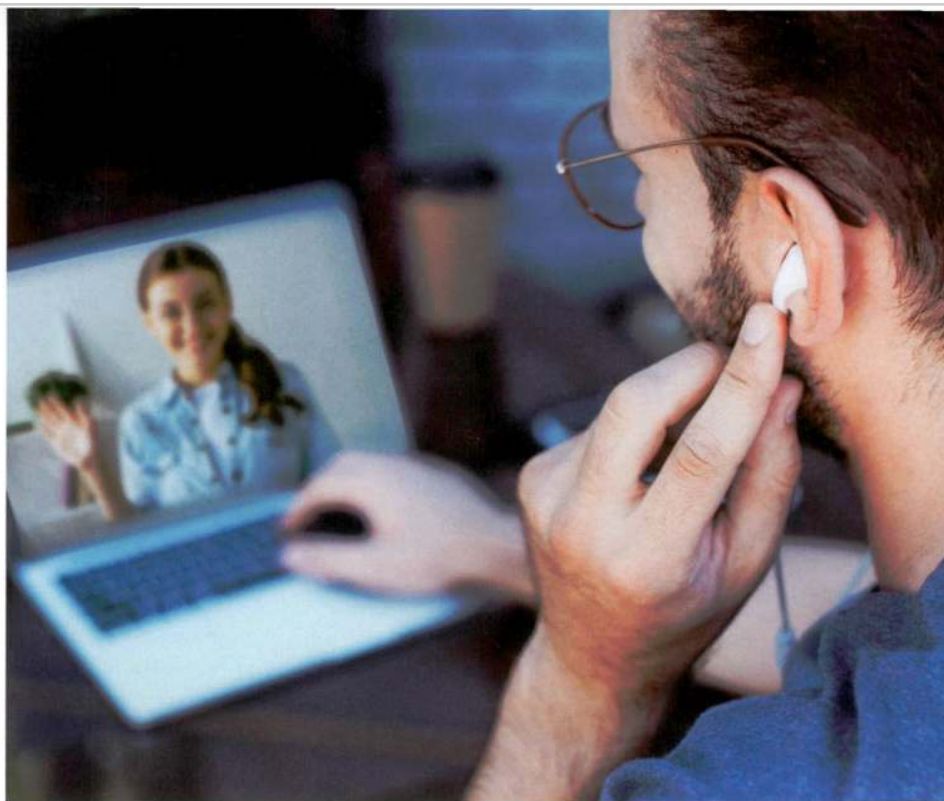


prio l'implausibilità della vicenda è diventata un motivo per crederci".

Ma non dovremmo scherzare troppo sull'ingenuità di chi ha creduto agli impostori "storici", perché anche oggi avvengono vicende simili, ripercorse da Turnaturi, come quella della finta ereditiera e truffatrice Anna Sorokin, attiva a New York una decina di anni fa, o quella di Enric Marco, sedicente antifranchista presentatosi come eroe perseguitato dalla dittatura - facendo leva sulle emozioni collettive e sul suo atteggiamento da uomo comune, eroe suo malgrado - la cui impostura è stata svelata nel 2005. Senza dimenticare, ricorda Siracusano, "le bugie tecnologiche" che fioriscono sui social.

Influenzati dai propri desideri

"Molte storie, pensiamo alle burle raccontate dal Boccaccio nel *Decamerone*, funzionano perché fanno parte di credenze consolidate", prosegue la sociologa, "qualcosa di simile è successo col caso Di Bella che offriva speranze in una situazione disperata". E spesso di fronte al successo di chi si finge un reduce



I veri impostori sono dei narcisisti che usano l'impostura per controllare gli altri

ritrovato, o promette salute o ricchezza, "ci sono i desideri, le paure, le emozioni di fronte alle quali i fatti perdono valore", ricorda la sociologa, "il problema è che non è facile avere una vera consapevolezza dei propri desideri".

La situazione è un po' diversa per gli impostori professionali, spie, infiltrati e agenti doppi, a rischio di rimanere imprigionati nella parte assegnata. "Quando si deve impersonare un altro non si può mollare neanche per un secondo, e spesso si finisce con il riconoscersi nell'identità che si deve assumere", spiega Turnaturi. È la storia raccontata nel film *Donnie Brasco*, in cui un poliziotto che impersona un mafioso finisce con l'affezionarsi all'anziano criminale - interpretato da Al Pacino - che garantisce per lui. "Anche quando si vive una doppia identità si creano relazioni che è poi difficile abbandonare", spiega Turnaturi, "tanto che la preoccupazione maggiore spesso è quella che il gioco finisca". Pensiamo a un romanzo come *Il capro espiatorio* di Daphne du Maurier, in cui un tranquillo professore, che si trova per caso a im-



personare un aristocratico che gli somiglia come una goccia d'acqua, cerca di mettere ordine nella turbolenta vita familiare del suo alter ego.

E di fronte ai veri impostori non è facile dire come comportarsi: "L'unica cosa che possiamo fare", ricorda Turnaturi, "è forse renderci conto di quanto siamo fragili di fronte alle emozioni, e ricordare che i nostri sistemi di credenze si basano sul senso comune, su quello che tutti fanno. Sul pregiudizio, nel senso letterale del termine, qualcosa che viene prima del giudizio razionale. Proprio per questo è importante sviluppare il pensiero critico". ●

