

Il meccanismo dell'imbroglio

Il sistema è apparentemente banale: occhi puntati negli occhi dell'interlocutore, modi persuasivi ma disinteressati, sorriso smagliante, voce affabile ma rapida e abiti scelti con gusto. Eppure nelle raffinate tecniche dei truffatori c'è qualcosa in più di un semplice tranello pianificato ad arte. Gli esempi sono tanti: anziani costretti a consegnare soldi alle solite fantomatiche associazioni di beneficenza, cittadini incappati in società di prestito fraudolente che avrebbero tutti i requisiti visti i tassi così vantaggiosi per far scattare un sano scetticismo, frodi architettate da maghi e pranoterapeuti ben noti per la loro tendenza a sconfinare nell'illecito. Tutte dimostrazioni di un dato ormai evidentissimo: l'inganno-tipo non si incentra su una tecnica studiata a tavolino, ma si costruisce soprattutto su meccanismi psicologici ben determinati. Sfrutta l'impressionabilità di determinati tipi di persone, approfitta della diffusa attrazione verso gli affari vantaggiosi, poggia sulla propensione della gente a dare fiducia ai persuasori in certi contesti, fa leva sulla velocità con cui è presentata la proposta truffaldina e punta sulla concitazione con cui si fa intendere alla vittima: l'occasione va colta all'istante perché altrimenti sfuma. L'inganno in genere approfitta della suggestionabilità del bersaglio, di una sua debolezza come la cupidigia o magari anche di una sua piccola ossessione; spiega Luigi Lucchetti, primo dirigente medico

[Consultazione dell'intero articolo riservata agli abbonati](#)

01/07/2004