LA VOLONTA: MOLTIPLICATORE DI FORZE MILITARI





Dott.ssa Iole DE ANGELIS
UNITRE
22/11/2016

VOLONTA

La facoltà e la capacità di volere, di scegliere e realizzare un comportamento idoneo al raggiungimento di fini determinati

L'OBIETTIVO DI QUESTA PRESENTAZIONE E' DI SPIEGARE COME SI AGISCE SULLA VOLONTA' AL FINE DI OTTENERE LA VITTORIA

STRUTTURA DELLA PRESENTAZIONE

• I fattori che determinano la volontà



STRUTTURA DELLA PRESENTAZIONE

I fattori che determinano la volontà



La piramide di Maslow Bisogno di realizzazione personale

Bisogno di riconoscimento

Bisogno di appartenenza

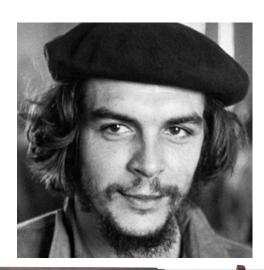
Bisogno di protezione e sicurezza

Bisogni legati alla sopravvivenza

- IL GRUPPO
- LE IDEOLOGIE
- LE CREDENZE
- LE CONVINZIONI
- LE ESPERIENZE PERSONALI

ALTRO?





IDEOLOGIE

L'ideologia è il complesso di credenze, opinioni, rappresentazioni, valori che orientano un determinato gruppo sociale.

Sistema di idee più o meno coerente e organizzato (di volta in volta con connotazioni negative, positive o neutre) soprattutto per opera di Karl Marx e della sua critica dell'idealismo.

I termine è usato in riferimento a dottrine politiche, a movimenti sociali caratterizzati da un'elaborazione teorica, a orientamenti ideali-culturali e di politica economica e sociale.



CREDENZE

Una credenza è l'atteggiamento di chi riconosce per vera una proposizione ammettendone la validità sul piano della verità oggettiva

Per Aristotele la credenza è un correlato dell'opinione, poiché avere un'opinione significa credervi.

È con S Agostino che il termine consegue il significato che è valido ancora oggi di "pensiero con assenso".

S Tommaso d'Aquino vede la credenza come l'essenza della fede: una ferma accettazione di un messaggio trascendente e vero, anche se si tratta di una forma di conoscenza che prescinde dal ragionamento logico.



CONVINZIONI

Il fatto di essere convinti di qualcosa nel senso di credere fermamente in qualche cosa

Ex. la vittoria



VOLONTA – UNITRE

Iole DE ANGELIS

MICE

- MONEY
- IDEOLOGY
- COMPROMISSION
 - EGO

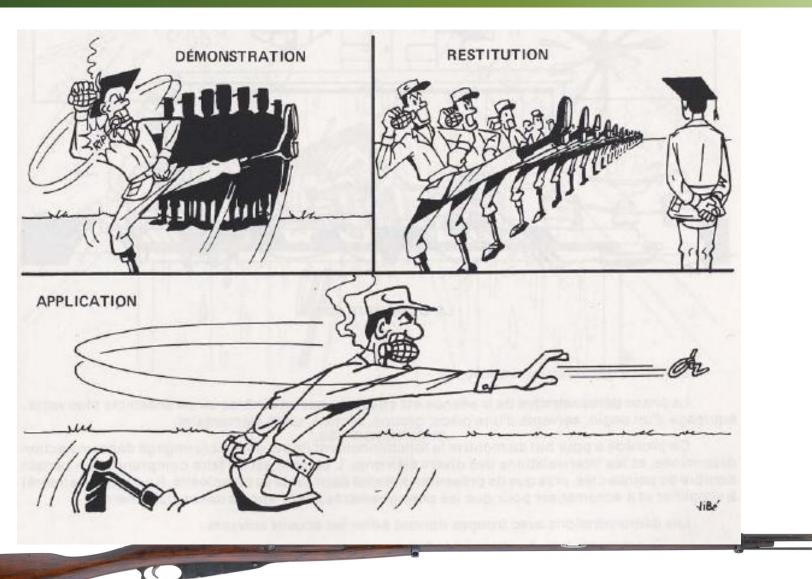
Si ritorna alla piramide di Maslow



PRENDERE UNA DECISIONE: IL MODELLO DI ARROW

Uguaglianza di potere Efficacia nel prendere decisioni Razionalità

non possono coesistere



VOLONTA – UNITRE

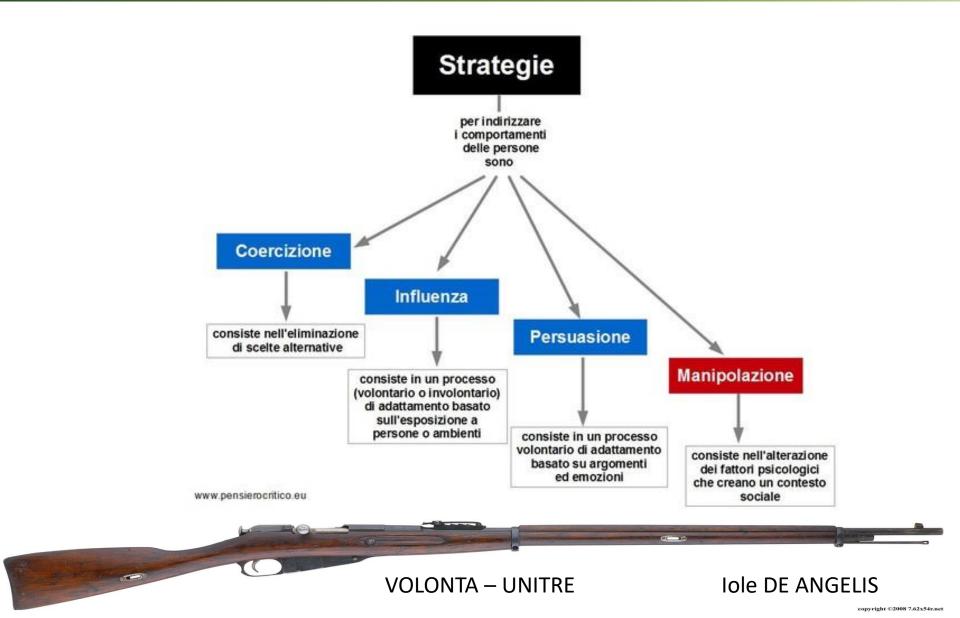
Iole DE ANGELIS

STRUTTURA DELLA PRESENTAZIONE

I fattori che determinano la volontà







MANIPOLAZIONE

Secondo lo psicologo Steven Hassan, il controllo mentale può essere compreso analizzando le tre componenti descritte dallo psicologo Leon Festinger.

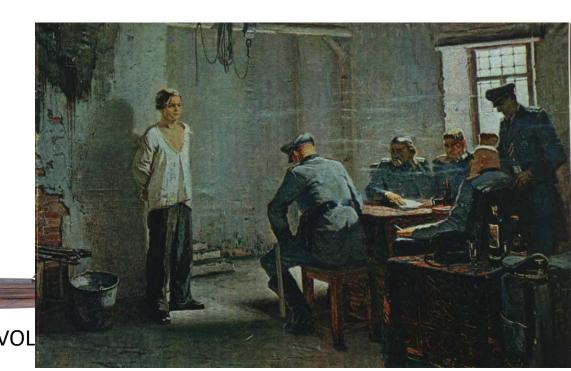
- controllo del comportamento,
 - controllo dei pensieri
 - controllo delle emozioni
 - Controllo dell'informazione

Ogni componente influenza profondamente le altre: modificandone una anche le altre tenderanno a cambiare. Se si riesce a cambiarle tutte, l'individuo sarà spazzato via



MANIPOLAZIONE: METODI

- Isolamento
- Legame affettivo
- Controllo sociale
- Il "group thinking" (seguire l'opinione del gruppo)
- Etichettamento (si diventa quello che gli altri pensano di noi)
- Tortura
- Deprivazione del sonno
- Deprivazione del senso del tempo
- Deprivazione sensoriale
- Sottomissione
- Esaurimento
- Ipnosi
- Sostanze stupefacenti
- Regressione
- Paura e sollievo
- Punizioni e premi
- Messaggi contraddittori



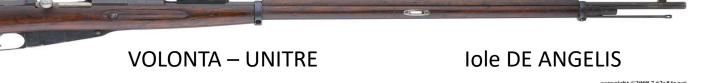
IL GRUPPO: ESPERIMENTO DI TRIPLETT (1897-1898)

STUDIO 1

CORSA A TEMPO	CORSA CON LEADER	CORSA CONTRO ALTRI CICLISTI
2h 29min 9s	1h 55min 5s	1h 50min 35s

STUDIO 2

UN SOLO PARTECIPANTE	SVARIATI CONCORRENTI
39,39 s	37,42 s

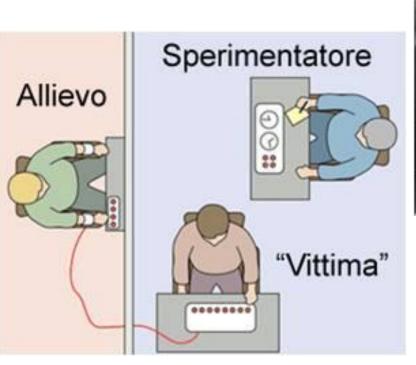


MANIPOLAZIONE: STRATEGIE

- Neuroscienza (facilitare e rendere piacevole l'atrofizzazione del cervello indirizzarsi al cervello rettiliano)
- Differire (decisione dolorosa ma necessaria che necessita un sacrificio futuro)
- Debunking (teoria del complotto)
- Strategia della distrazione
- Disinformazione di massa
- Mass-media
- Modificare le certezze
- Associazione e ripetizione
- Messaggi subliminali
- Seduzione
- Piede nella porta e porta in faccia
- Bombing love
- Ad homine
- Emozione + che logica
- Mantenere la gente nell'ignoranza
- Rinforzare il senso di colpa
- Creare il problema e poi offrire la soluzione



ESPERIMENTO DI MILGRAM (1961)







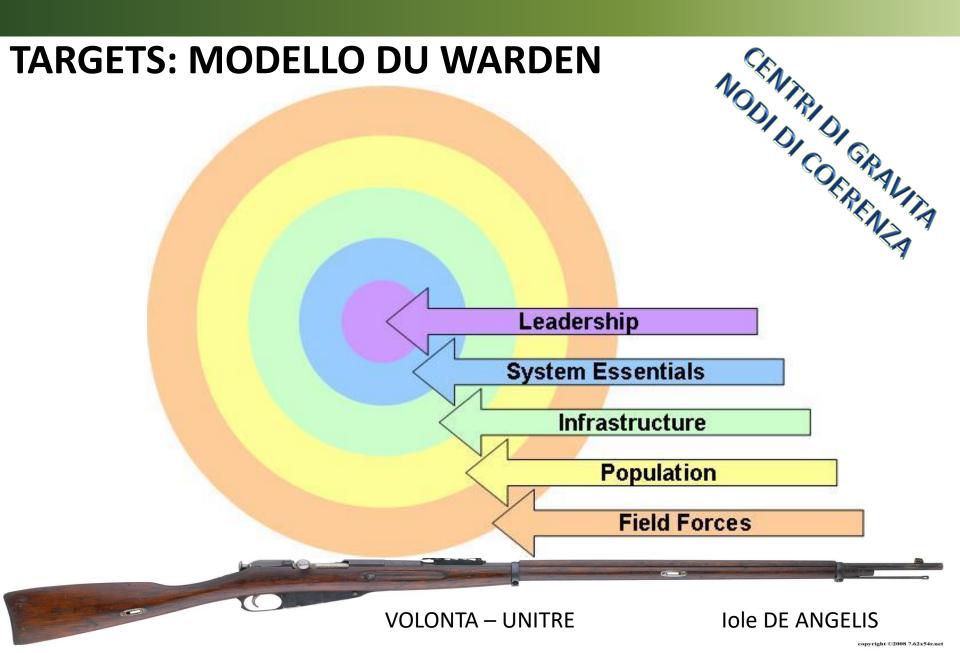
GUERRA PSICOLOGICA

La Guerra psicologica consiste nell'uso pianificato della propaganda ed altre azioni psicologiche allo scopo principale di influenzare opinioni, emozioni, atteggiamenti e comportamento di gruppi ostili in modo tale da favorire il raggiungimento degli obiettivi militari

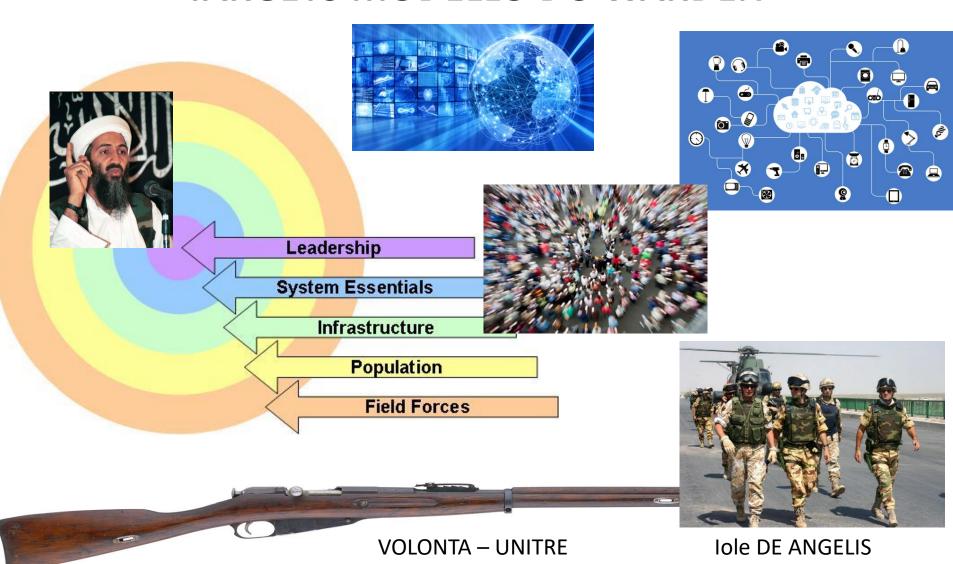
GUERRA PSICOLOGICA

- Weltanschauungskrieg (1941)
- Psychological war (1942)
- Psychological operations
- Information warfare
- Information operations





TARGETS MODELLO DU WARDEN



copyright ©2008 7.62x54r.net

CONCLUSIONI

I MEZZI E LE CAPACITA MATERIALI SONO INUTILI SE NON ESISTE LA VOLONTA DI USARLI

CONCLUSIONI



CONCLUSIONI

Col. Gen. N. A. Lomov:

Victory in a modern war will be on the side of that state and coalition where the peoples and personnel of the armed forces will have an advantage in tenacity and endurance, in the ability to keep the will for victory under conditions of the most severe tribulation, as well as in culture and scientific-technical progress.

(Col. Gen. N. A. Lomov, Scientific-Technical Progress and the Revolution in Military Affairs, traduit et publié sous les auspices de l'Armée de l'Air américaine, U.S. Governement Printing Office, Washington DC, Etats-Unis, 1977, édition originale de la bibliothèque officielle du Ministère de la défense soviétique, Moscou, 1973, p. 188).