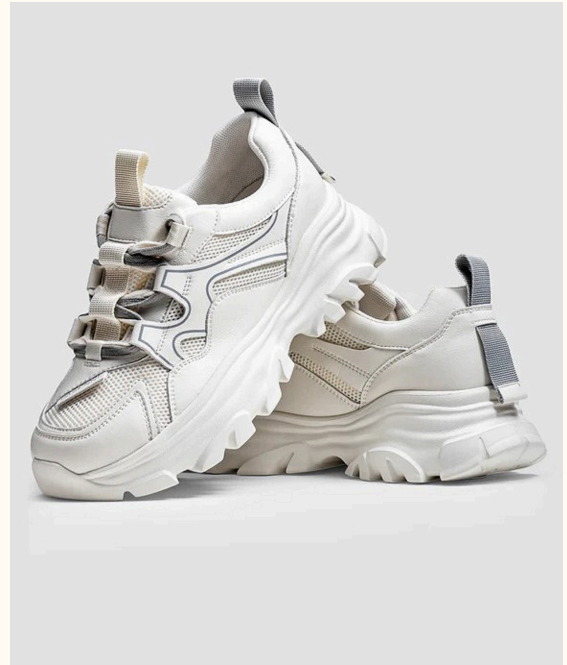


La contraffazione è un fenomeno risalente alla notte dei tempi, dall'avvento delle prime norme sociali che hanno garantito quel minimo di equilibrio e ordine necessari tra esseri umani, poiché implica un'attività che va contro la legge (dal latino contra-facere).

Essa risulta antica quanto la civiltà e vede le sue origini con la nascita delle prime monete, per esempio i sesterzi dell'Impero Romano, per poi passare ai falsi documentali del Medioevo, su tutti la Donazione di Costantino volto a giustificare il potere temporale del Papa. Anche le reliquie dei Santi furono sovente oggetto di contraffazione per trarne vantaggi concreti, sotto forma di terre o privilegi. Con l'Età Moderna tale fenomeno si è spostato maggiormente sulla contraffazione di banconote e oggetti di valore.



# La contraffazione

In questi ultimi anni, però, il fenomeno ha avuto un'accelerazione importante, soprattutto nei più giovani. Solo nel nostro paese, si stima che in un anno vengano portati alla luce circa 60 milioni di euro di merce contraffatta; di conseguenza, considerando quanto non si riesca a fermare, si può facilmente evincere la portata del problema.



A livello logico e intuitivo, è quindi evidente il danno che si crea allo Stato, che viene a trovarsi mancante di una ragguardevole cifra, che non può essere quindi investita in altri contesti.

Sarebbe simile al ragionamento sulle tasse; se tutti le pagassero, diminuirebbero i valori di tassazione ad oggi presenti, e si avrebbero possibilità maggiori di finanziare il welfare, che altro non è che l'insieme di azioni volte a migliorare il benessere del cittadino (ad esempio sanità, scuola, trasporti e così via).

La contraffazione non si lega alle classi sociali, ma è una pratica "flat" o estesa, che può riguardare chiunque, al di là del ceto di provenienza.

Inoltre, se ci riferiamo a dati recenti del Censis, la consapevolezza delle persone di aver acquistato merce contraffatta, dal vivo o tramite canali online, non risulta sufficientemente elevata, quindi si richiama la necessità di comprendere meglio il problema e di aumentare la conoscenza del fenomeno per limitarlo il più possibile.



Ma quali sono le variabili dietro l'aumento del fenomeno, soprattutto a livello giovanile, ad oggi rilevanti?

Diverse e molteplici, evidentemente.

La prima richiama la necessità di appartenenza ad un gruppo, noto e frequentato o semplicemente seguito e creduto. Quel tipo di oggetto, che siano scarpe, maglioni, orologi o altro, si crede sia distintivo e faccia rientrare nel gruppo e nelle caratteristiche su di esso proiettate o riconosciute.

A titolo esemplificativo, un determinato capo di abbigliamento fa sentire parte di qualche cosa e quindi lo si ricerca al di là di ogni logica o possibilità.

**La pena immaginata è appunto la non appartenenza, cosa non facile per noi esseri umani che dopo tutto siamo animali "di gruppo". Lo scotto da pagare nella percezione di isolamento sociale non è affatto da sottovalutare, poiché si può esprimere tramite ansia e irritabilità, fino a sfociare in forme depressive.**



In un periodo storico in cui le relazioni sono diminuite sul piano reale, lasciando maggior posto a quelle proposte o filtrate dai social e dai loro supposti influencer, quanto sopra proposto risulta di conseguenza più marcato. In sintesi, ad un maggior individualismo forzato fa da controcanto una più spiccata ricerca di appartenenza, insita in ognuno, e quindi un potenziale aumento della contraffazione come "passepartout" per far parte di qualche cosa.

Altra motivazione, forse maggiormente subdola, ma non per questo da sottovalutare, è un'implicita avversione al sistema, che non viene inteso come dalla nostra parte, ma da contrastare.

Molte persone ad esempio sono consapevoli delle conseguenze (e dei rischi, partendo dalla salute fino agli aspetti di potenziali ammende) di comprare oggetti contraffatti, ma accettano la sfida proprio come rivale nei confronti di un sociale che non condividono. Ad esempio, se un oggetto si pensa costi troppo rispetto al reale valore, ma porta con sé personali vantaggi, lo si potrebbe ricercare contraffatto anche per dare un messaggio contro i soliti che si arricchiscono e che hanno molti più diritti che doveri. Come ulteriore specifica, l'avversione al sistema sopra richiamata ha come ambito principale la famiglia, sovente messa in discussione e contrastata nella ricerca di autonomia e identità.



Inoltre, come aggiuntiva causa dell'aumento della contraffazione, potremmo evidenziare una maggiore presenza di ego centrismo, a discapito di una visione più interconnessa. Ciò si spiega evidenziando il fatto che un oggetto contraffatto non sorge dal nulla, e per costare di meno dovrà giocare forza essere prodotto tramite maggiore utilizzo di forza lavoro sotto pagata, se non sfruttata. Nel momento stesso in cui si sta perdendo a tutti i livelli l'attenzione ai legami trans personali, chiudendoci in visioni restrittive, un maggior numero di persone sono divenute insensibili a ciò che avviene dietro la produzione di un oggetto...risulterà quindi più importante avere una determinata cosa rispetto a sostenere e colludere indirettamente con sfruttamento minorile, mafie e via dicendo.

Ci sarebbe poi da sottolineare un aspetto paradossale, che si riverbera sul senso di appartenenza sopra descritto, e che è osservabile in diversi gruppi giovanili ai nostri tempi, ossia un giudizio e un eventuale distanziamento legato ad avere oggetti contraffatti o meno. Si tende quindi a voler far parte di qualche cosa tramite il possesso di determinati oggetti, per poi essere guardati in malo modo o non accettati se suddetti oggetti non risultano originali ....un vero e proprio corto circuito logico che può arrivare ad alterare la percezione del bene e del male (ad esempio un furto in un negozio come mezzo per raggiungere il fine di avere riconoscimento e rispetto nel gruppo hanno sovente tale dinamica alle spalle).



**Il livello di consapevolezza di acquistare un oggetto contraffatto, come riportato in precedenza, invero risulta non così elevato, quindi credo sia importante sottolineare qualche aspetto per poter scorgere l'inganno.**

**Nella parte online abbiamo qualche aiuto, non sempre sufficiente, poiché possiamo leggere le recensioni, vi sono indicazioni sull'attendibilità del sito, spesso abbiamo la tracciabilità del prodotto stesso e inoltre vi è una sorta di buon senso che dovrebbe farci scoraggiare o almeno fare attenzione quando un prodotto costa eccessivamente meno rispetto a contesti non virtuali.**

Ma dal vivo a cosa potremmo prestare maggiore attenzione per non essere raggirati?

Lasciando le finenze tecniche agli addetti ai lavori (tipo lo studio delle micro espressioni facciali, ovvero quelle serie di muscoli involontari che si attivano sul volto indipendentemente dalla volontà e che sono indicatori dell'emozione sottostante) un minimo di conoscenza del linguaggio corporeo e non verbale potrebbe aiutare molto.

Vorrei ricordare che alla base dell'atto comunicativo vi sono tre elementi: il linguaggio del corpo (gesti, postura, mimica) che è responsabile del 55% rispetto al tutto; gli elementi vocali (tono, ritmo, timbro della voce) che coprono il 38%; le parole, le quali rendono conto solo del 7%.



Genericamente parlando, le persone che vogliono persuadere (ad esempio ad acquistare un prodotto contraffatto spacciandolo per originale), cercheranno di farlo partendo dall'approccio cinestesico (volume basso e ritmo lento) per poi passare all'approccio uditivo (sale il ritmo, ma con scarsa gestualità) per terminare con l'approccio visivo (ritmo incalzante, volume più alto e grande gesticolare).

Riguardo al linguaggio corporeo, per facilità di esposizione, si potrebbe partire dalle indicazioni che possiamo trarre dagli arti, quindi tronco, braccia gambe e piedi.

Una persona che tende a ingannarci avrà una postura più rigida, il tronco si distanzierà dall'interlocutore, il suo respiro sarà più veloce e alto. Le braccia potrebbero essere bloccate (per non far trasparire agitazione) oppure eccessivamente in movimento per scaricare disagio legato alla menzogna.

Le gambe potrebbero avere dei piccoli sussulti o tremolii e i piedi andranno nella direzione di dove si desidererebbe andare...una persona che sta mentendo avrà spesso i piedi (almeno uno dei due) rivolti non verso l'interlocutore.



**FAKE**

Bisognerebbe fare attenzione, ancora al fine di abbassare la probabilità di venire ingannati, ad alcuni gesti quali: il grattarsi naso o orecchio, dovuti a una produzione maggiore di catecolamine, ormoni prodotti dalle ghiandole surrenali; sfregarsi le mani ("sono quasi riuscito a fregare l'altro"); mordersi le labbra e allontanare i capelli dal collo.

Se si considera lo sguardo della persona, partendo dal fatto che la maggior parte delle persone sono destrimani, bisogna porre attenzione a chi guarda per qualche attimo verso destra poiché sta attingendo alla fantasia e non alla realtà. Le palpebre verranno mosse con più frequenza, si avrà spesso un sorriso non naturale, ma forzato.

Inoltre, inviterei a prestare attenzione ai seguenti fattori, caratterizzanti quasi sempre chi sta mentendo, magari giusto per venderci qualche cosa di contraffatto:

- i bugiardi sono sulla difensiva (si attiverà facilmente se si mette in discussione ciò che sta dicendo);
- amano eccessivamente i dettagli;
- non sono contenti di ripetere le cose (poiché cadrebbero più facilmente in contraddizione);



- sovente sudano, soprattutto sui palmi delle mani;
- hanno un buon motivo per farlo, cioè dei vantaggi;
- non tengono lo sguardo fisso sull'interlocutore.

Buon ultimo, vorrei condividere due informazioni dirimenti che, se inevase o non presenti, stanno alla base della ricerca e dell'acquisto consapevole di oggetti contraffatti, che in un certo senso tengono in piedi e alimentano la contraffazione stessa.

In primo luogo bisognerebbe provare a far crescere le generazioni con l'idea che la moda potremmo anche anticiparla o crearla, non semplicemente seguirla; ciò avrebbe anche un grande impatto sull'autostima della persona (soprattutto se giovane) poiché darebbe vita a ruoli da guida invece che da follower, pilotato e condizionato da altri, magari sconosciuti. In un certo senso, ci si smarcherebbe dalla massa, pur facendone parte a pieno titolo.

In seconda battuta, anche a livello familiare e scolastico, bisognerebbe togliere un'ignoranza diffusa, cioè l'idea che la felicità stia al nostro esterno, e quindi consti di una serie di oggetti da possedere. Ma invero non è così...basterebbe pensare a quante persone famose e ricche siano depresse, si siano suicidate o ricorrano a centri di cura e disintossicazione.

Se riflettessimo un attimo di più, e se venissimo formati meglio in tal senso, si comprenderebbe che ciò che ci rende felici è al nostro interno, richiede lavoro, curiosità e dedizione. Come ulteriore prova, vorrei far presente che la tranquillità mentale e la felicità sono misurabili e, a seguito di ricerche fatte al MIT di Boston, la persona risultata al primo posto è un monaco francese buddista, che per ordinamento monastico e religione non può possedere nulla. Potremmo dire che, nel nostro sviluppo interno, la contraffazione semplicemente non esiste.



Laureatosi con lode in Psicologia clinica e di comunità, vince una borsa di studio per meriti accademici e si trasferisce alla Ucla di Los Angeles nel Dipartimento di Psicologia e Scienze Comportamentali, ove ha la possibilità di lavorare a stretto contatto con professori e ricercatori di prestigio internazionale. Ritornato in Italia, continua il suo percorso formativo e professionale, ponendo al centro dei suoi interessi lo sviluppo dell'essere e l'equilibrio emotivo e relazionale. Oltre alla scuola di specialità quadriennale in Psicoterapia (Terapia Sistemica e di Famiglia), ha svolto numerosi corsi da cui ha mutuato differenti metodologie volte ad incrementare il benessere psico-fisico della persona (visualizzazioni guidate, tecniche di rilassamento e respirazione, percezione corporea, cibernetica di secondo ordine, comunicazione assertiva).

All'oggi svolge l'attività privata di psicoterapeuta a Milano e Chiavari, con incontri individuali, di coppia o di gruppo. In ambito sportivo collabora con atleti professionisti, provenienti da diverse discipline (calcio, scherma, atletica, boxe, motori) per le seguenti tematiche: gestione dell'aspetto emotivo - equilibrio motivazionale - preparazione alla gara - incremento e bilanciamento del rapporto mente/corpo - sostegno psicologico durante fasi delicate.

AUTORE DEL LIBRO MANUALE GUIDA "NEGLI ANGOLI DELLA MENTE"