

**DALL' ARCHITETTURA DELLE SCELTE, ALL'INGEGNERIA SOCIALE:
LA MANIPOLAZIONE A LIVELLO INDIVIDUALE E SOCIALE**

CHIARA CAMERANI



SIAMO IN GRADO DI STABILIRE COME GUARDARE LA REALTÀ E COSA SIA?

SPROPORZIONE TRA MOLTITUDINE DI
INFORMAZIONI E CAPACITÀ DI ELABORAZIONE
MENTALE = **RISPARMIO** ENERGETICO (DEDUZIONI,
SCORCIATOIE PREGIUDIZI).

Modelli d'azione

automatici: schemi fissi
d'azione che si presentano
sempre allo stesso modo e
ordine



Etologia: sequenze comportamentali
attivate da segnali

Uomo: Programmi automatici
selezionati nel corso dell'evoluzione +
risposte apprese

EURISTICHE: processi mentali automatici che iper semplificano la lettura della realtà
per permetterci di agire in particolari contesti. Scorciatoie mentali basate sulla realtà
che portano a veloci conclusioni

BIAS sono euristiche inefficaci, pregiudizi acquisiti a priori senza critica, non necessariamente corrispondenti all'evidenza, che portano a errori di valutazione o a poca oggettività di giudizio.

✓ comuni

✓ non sono appannaggio di persone inferiori

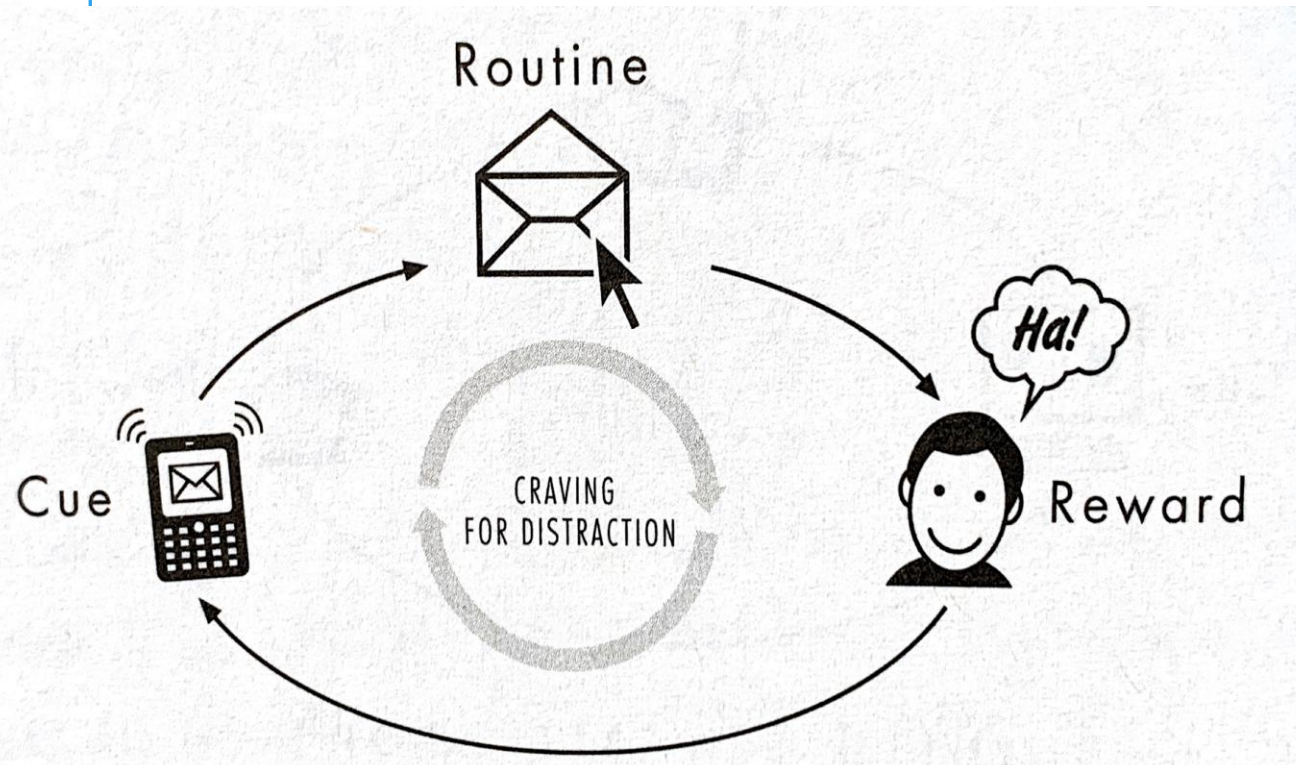
✓ i bias sono sistematici

✓ i bias sono funzionali.

LE SCELTE APPARENTEMENTE PONDERATE SONO CONDIZIONATE DA IMPULSI CHE NON RICONSCIAMO NÉ COMPRENDIAMO. (SQUIRE)

OLTRE IL 40% DELLE AZIONI QUOTIDIANE NON È FRUTTO DI DECISIONE, MA DI ABITUDINE (DUKE UNIV. 2006)

Una volta consolidato, **L' HABIT LOOP** resta codificato nella struttura del cervello come automatismo (imparato a pedalare...) e il cervello non partecipa più al processo decisionale



Una volta immagazzinate, le abitudini orientano la nostra vita e le nostre azioni senza che ce ne rendiamo conto.

COS'È L'INGEGNERIA SOCIALE?



SE

È UNA MISCELA DI SCIENZA, PSICOLOGIA E ARTE.

«QUALSIASI ATTO CHE INFLUENZA LE PERSONE A INTRAPRENDERE UN'AZIONE CHE PUÒ O NON PUÒ ESSERE NEL LORO INTERESSE" C. HADNAGY, 2018

- GLI STESSI PRINCIPI CHE USI PER OTTENERE UN AUMENTO O COMUNICARE CON PARTNER E FIGLI, SONO USATI DA TRUFFATORI E INGEGNERI SOCIALI PER RUBARE DATI, INFORMAZIONI, DENARO, E ALTRO.



COSA INNESCA GLI ERRORI COGNITIVI.

SOVRACCARICO DI INFORMAZIONI:

MANCANZA DI DATI E INFORMAZIONI:

NECESSITÀ DI AGIRE IN FRETTA:

SCELTA DI QUALI DATI RICORDARE E CANCELLARE:

PARTICOLARI BISOGNI E STATI EMOTIVI

BISOGNI ORGANICI

PERSONALITÀ

“GRILLETTI EMOTIVI”.

CURIOSITA’

PERICOLO E ALLARME

SESSO /VIOLENZA

PAURA /AUTORITÀ

GUADAGNO FACILE

NEL DIGITALE LE PERSONE, ANCHE SPECIALISTE, PONGONO POCA ATTENZIONE AI RISCHI DEL S. E.

Nel mondo reale la dimensione fisica (prossemica, tono...) costituisce uno strumento di conferma implicita per controllare le reazioni altrui e di validare l'interazione sociale.

Nel virtuale l'utente si confronta solo con i propri paradigmi e le proprie rappresentazioni, che il truffatore può indurre a regola d'arte



[www. Gianpaoloantonante.it](http://www.Gianpaoloantonante.it)

- **COSA DETERMINA LA COMPrensIONE DI UN MESSAGGIO?**
- **QUANTO PESANO LE PAROLE?**

Siamo “creature dai riflessi condizionati”

Clyde Miller

Valutare, giudicare o interpretare le informazioni in base:

- al contesto in cui sono fornite
- al modo in cui il quesito è posto (ordine della frase, scelta dei termini es auto)

Dipendenza da incorniciamento: il modo in cui ci comportiamo dipende dal modo in cui i nostri problemi decisionali sono stati incorniciati.



I bravi persuasori usano immagini e parole chiave per attivare specifici schemi di reazione. Una volta individuati, diventa facile applicarli su larga scala

QUANTO CONTA LA CULTURA NELLA CYBERSICUREZZA?

Attacchi sono più efficaci con messaggi "culturalmente congruenti" .



COS'È LA NUDGE THEORY?



Nudge Theory (Thaler & Sunstein 2008):
“ogni aspetto nell’architettura delle
scelte che altera il comportamento delle
persone in modo prevedibile”.



Piccole modifiche
nell'ambiente decisionale
possono orientare i
comportamenti degli individui
senza ricorrere alla
coercizione.

Come far filtrare idee e credenze nella massa:

- 1) Riflettere i sentimenti irrazionali della folla, adulandone e assecondandone le ambizioni, appoggiandone i sentimenti
- 2) Ricorso ad affermazioni banali: più sono semplici, sintetiche ed esenti dalla minima parvenza di prove e dimostrazioni, maggiore sarà l' autorità percepita.
- 3) Ripetizione. L'affermazione dev'essere reiterata il più possibile negli stessi termini fino al punto da essere accolta come verità assodata.

LE BON, *Psicologia delle folle*, 113

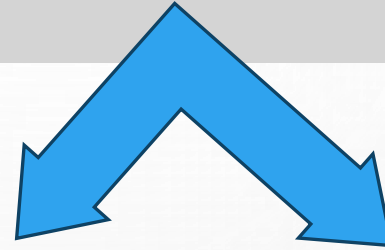


DINAMICITÀ DELL'INFODEMIA E DELL'ANALFABETISMO FUNZIONALE NELLA DISINFORMAZIONE

Infodemia + Analfabetismo funzionale: Disinformazione ➡ Fake news e complottismo



Bolle di filtraggio



Camera dell'eco



Bolla di conferma e Isolamento informativo
rafforzano le convinzioni, impedendo un confronto con la realtà più ampia

BIAS COGNITIVI, IA GENERATIVA E DISINFORMAZIONE”



L'IA GENERATIVA, OLTRE CHE UNO STRUMENTO, È ANCHE UN AMPLIFICATORE DI BIAS, CHE RIDUCONO IL PENSIERO CRITICO RENDENDOCI VULNERABILI A DISINFORMAZIONE, POLARIZZAZIONE E NARRAZIONI MANIPOLATIVE.



**L'UNICO ANTIVIRUS È IL
PENSIERO CRITICO.**

GRAZIE PER LA VOSTRA ATTENZIONE
CHIARA CAMERANI

CEPICSEGRETERIA@YAHOO.IT

WWW.CEPIC-PSICOLOGIA.IT