

9. Riassunto delle conclusioni

Grazie ai dati ottenuti durante questo studio concludiamo che:

Conclusione 1a: la proposta del prodotto e del servizio del corso “Genio in 21 giorni” è definita, spiegata e pubblicizzata molto bene, per questo non è possibile rilevare alcun errore o inganno.

Conclusione 2a: il corso “Genio in 21 giorni” è un marchio registrato in Spagna, è di proprietà della rete di imprese YTG Net, che è una rete di società italiane. Il funzionamento di questa rete è quello tipico di questo tipo di attività. Ogni azienda che ha il diritto di usare il marchio “Genio in 21 giorni” possiede il suo status giuridico, e ha un organigramma proprio e di base, composto da un direttore esecutivo, un responsabile dell’amministrazione, e un responsabile che gestisce le relazioni con i clienti (richieste, livello di soddisfazione, lamentele, reclami, ecc). Il personale rispetta lo schema e l’organizzazione abituale delle aziende che commercializzano servizi.

Conclusione 3a: le aziende e gli istruttori che sono autorizzati a fornire il corso “Genio in 21 giorni” devono accettare nel loro contratto un codice di condotta molto concreto e specifico.

Conclusione 4a: I Formatori del corso “Genio in 21 giorni ” devono passare attraverso un ciclo di formazione di almeno due anni e devono ottenere una certificazione di Competenza universitaria che dichiara le loro capacità come esperti di apprendimento strategico, questo. Accredito è ottenuto attraverso l’Università Popolare degli Studi di Milano (pp. 11-12).

Conclusione 5a: Attualmente l’azienda che vende il corso “Genio in 21 giorni” in Spagna dispone di quattro tipologie di contratti di lavoro associati al marchio "Genio in 21 giorni": 1) gli istruttori, possono essere autonomi o lavorare attraverso la propria azienda. Il loro contratto è di tipo commerciale e lo stipendio medio mensile lordo è di 10.802,50 euro.

2) Potenziali istruttori, che sono in formazione e hanno il permesso di fare da tutor, promuovere il corso e insegnare quando hanno già sufficienti qualifiche. Il loro obiettivo è diventare istruttori. Il loro contratto commerciale è Autonomo e il loro stipendio mensile minimo garantito è di 700 euro e il loro stipendio medio è di 1.686,00 euro. 3) Il Responsabile del servizio clienti (CSR). Il suo contratto commerciale è Autonomo e il suo stipendio mensile lordo è di 1.239,17 euro. 4) Il contabile. Il suo contratto commerciale è Autonomo e il suo stipendio mensile lordo è di 2.000 euro. Ogni tipo di profilo contrattuale ha un ambito di lavoro ben definito, formando un’organizzazione che funziona in orizzontale piuttosto che in verticale, quindi la struttura non è compatibile con nessun tipo di "sistema piramidale" più o meno ambiguo (p.8) .

Conclusione 6a: I contratti di “Contabile” e “Responsabile Servizio Clienti (CSR)” sono redatti nelle forme ufficiali del Servizio pubblico per l’impiego del Ministero del Lavoro e della Previdenza Sociale e sono conformi ai regolamenti richiesti. Si tratta di contratti "ufficiali amministrativi" a tempo pieno, con una settimana lavorativa di 40 ore settimanali, dal lunedì al venerdì. Il contratto commerciale con "Istruttori" e con "Potenziali istruttori" è un documento molto dettagliato, chiaro e concreto che stabilisce gli obblighi di entrambe le parti in dieci clausole. Tutti i contratti sono registrati presso il servizio pubblico statale di collocamento.

Le condizioni per lavorare per l’azienda Genio in 21 giorni sono molto chiare, nessuna condizione concordata in tali contratti viola la legge né è eccessiva o dannosa; e il sistema di remunerazione dei lavoratori, attraverso retribuzioni e / o commissioni su servizi resi

o venduti, è in linea con tutte le società che forniscono beni o servizi attraverso una struttura basata sui lavoratori autonomi (p.13).

Conclusion 7a: i due modelli di contratto di servizio che devono essere firmati dai clienti del "Genio in 21 giorni" sono chiari, concreti e senza ambiguità (pagine 14-16).

Conclusion 8a: la partecipazione dei minorenni al "Corso Genio in 21 giorni" è perfettamente definita nel contratto che deve essere firmato dai genitori o dai tutori legali. Nella clausola 5.1.h) in Spagna è impedita la presenza nel corso dei soli minori ("Lo studente minorenni dovrà partecipare almeno durante i primi tre giorni del corso con un genitore o tutore legale "); e la clausola 5.2.d.) rafforza questo obbligo riservando alla società "il diritto di ammissione nel caso in cui uno studente minorenni si presenti i primi tre giorni del corso senza un tutore legale". Inoltre, il contratto firmato dai genitori o tutori legali di un minore iscritto al "Corso Genio in 21 giorni" stabilisce che la loro frequenza al corso è gratuita e che godono degli stessi diritti di qualsiasi cliente pagante, inclusa la possibilità di "partecipare di nuovo e di seguire il seminario gratuito ogni volta che lo desiderino in qualsiasi sede del Corso Genio in 21 giorni nei due anni successivi alla fine del primo seminario" (pagina 17).

Il 9 ° Conclusione: Per l'accesso come cliente del "Corso Genio in 21 giorni" si deve partecipare a una sessione di presentazione del corso, che è pubblico, si tiene negli uffici di proprietà o in quelli in leasing e dura tra un'ora e mezza e due ore. Le persone che partecipano a queste presentazioni hanno conosciuto l'esistenza del "Corso Genio in 21 giorni" attraverso la pubblicità su Internet, la promozione diretta fatta dai collaboratori dell'entità commerciale, il suggerimento di ex studenti che consigliano il corso alle persone del loro ambiente, dall'invio di volantini informativi, di manifesti pubblicitari o di informazioni pubblicate sulla stampa. Sistemi, tutti questi, usuali e accettabili per tutti i tipi di società e attività (pagina 18).

Conclusion 10a: nelle sessioni di presentazione le informazioni fornite sono chiare, concrete e trasparenti. Gli obiettivi da raggiungere sono veri e possibili, ed è adeguatamente spiegato che essere in grado di raggiungerli dipende solo dallo sforzo personale di ciascun corsista. In nessun caso si può supporre che il "corso Genio in 21 giorni" sia una specie di bacchetta magica che porta ad essere un genio in tre giorni. Viene sottolineato con insistenza che, sebbene il corso iniziale sia di tre giorni, il lavoro per consolidare l'apprendimento delle tecniche è di almeno un mese (pagina 18).

Conclusion 11a: al potenziale cliente del "Corso Genio in 21 giorni" sono offerte due opzioni di prezzo, quella stabilita normalmente per il corso e un prezzo scontato per coloro che decidono di accettare l'acquisto dopo la riunione. Il sistema è corretto e impeccabile, ed è utilizzato in tutte le istituzioni educative in tutto il mondo, comprese le università, per promuovere l'acquisto di post-laurea e master, seminari, conferenze, ecc (P. 19).

Conclusion 12a: se un potenziale cliente decide di acquistare il corso, deve compilare e firmare un contratto che specifichi tutti i suoi diritti e doveri, in modo che in nessun caso possa essere asserita ignoranza o inganno (p.19).

Conclusion 13a: Una volta firmato il contratto per l'acquisto di servizi, e prima che il corso inizi, il cliente deve completare il test Amos e guardare un video di preparazione per il corso (1:55:20) nel quale si spiegano le nozioni di base e le prime fasi del metodo che possono essere apprese nel "Corso Genio in 21 giorni". Con ciò, qualsiasi cliente, potenziale o eventuale, è già stato in grado di farsi

un'idea chiara del servizio che ha acquistato o che intende acquistare. Nessuna ignoranza o inganno di alcun tipo può essere avanzato (p.19).

Conclusion 14a: Ogni cliente del "Corso Genio in 21 giorni" può rinunciare al proprio acquisto e recuperare i soldi pagati. Tale diritto è riconosciuto nel contratto stipulato con l'entità commerciale e anche nella Legge 3/2014, del 27 marzo, che consente di desistere dall'acquisto effettuato, senza penali economiche, entro un periodo sufficientemente lungo in modo che il cliente possa decidere se il prodotto o il servizio appaltato è conveniente (p.19).

Conclusion 15a: È molto improbabile che un potenziale cliente del "Corso Genio in 21 giorni" sia indotto ad acquistare ed eseguire servizi senza averli compresi e accettati, in modo consapevole e informato, prima di assumere il proprio impegno contrattuale. E, in ogni caso, tutti possono esercitare il loro diritto di recesso entro il termine e le condizioni per esso regolati.

Conclusion 16a: Il "Corso Genio in 21 giorni" è strutturato per essere insegnato in una serie di sessioni perfettamente programmate, chiare e concrete, e tutti i partecipanti hanno informazioni preliminari sul loro contenuto e le loro dinamiche. Dopo aver guardato 2322 minuti, ovvero 38 ore e 42 minuti di registrazioni video effettuate in diversi corsi, non è stata trovata alcuna azione che possa essere considerata estranea, inusuale o non necessaria nel contesto della formazione offerta da questo tipo di corsi (pp. 21-22).

Conclusion 17a: per quanto riguarda il controllo di qualità dei servizi, l'entità aziendale che commercializza il "Corso Genio in 21 giorni" ha regole e condizioni chiare e pubbliche per tutte le parti coinvolte nel processo di formazione.

Attraverso il suo sito web, pubblica informazioni di base più che sufficienti per prendere decisioni sul corso, sul suo funzionamento e sulle sue condizioni. Ha anche una pagina dedicata specificamente a raccogliere reclami nei confronti di qualsiasi persona collegata all'entità commerciale che vende il "Corso Genio in 21 giorni".

Al fine di controllare meglio la qualità del proprio servizio e le relazioni con i propri clienti e collaboratori, è stato istituito un Comitato etico. E dato che una percentuale di studenti è minorenni, per rispondere alle domande e ai dubbi dei genitori che richiedono alcune informazioni sul "Corso Genio in 21 giorni", le sue caratteristiche e risultati, è stato istituito anche un comitato chiamato "Associazione dei genitori del corso "Genio in 21 giorni" "(AMPA Genius). Con gli studenti che hanno già terminato il corso e che non hanno più una relazione assidua con l'entità commerciale che commercializza il "Corso Genio in 21 giorni", si mantengono canali di contatto aperti con obiettivi diversi.

Conclusion 18a: La campagna di accuse contro il corso "Genio in 21 giorni", che ha avuto inizio in Italia nel forum del sito "Centro Studi Abusi psicologici ONLUS" ha dimostrato che si trattava di accuse assolutamente prive di qualsiasi fondamento e false nella forma e nel concetto (p.24).

Conclusion 19a: L'interrogazione parlamentare risalente al 2010, sulla base di false accuse di "Centro Studi Abusi psicologici ON-LUS" ha ottenuto una risposta favorevole per il corso "Genio in 21 giorni"; e l'istituzione del consumatore europeo stesso, dopo aver condotto un'analisi e il controllo sul "Genio in 21 giorni" ha concluso che le accuse mancavano di ogni fondamento e si è scusato per aver chiesto un'interrogazione parlamentare sulla base di false accuse (pp 25-26.).

Conclusione 20a: Le false accuse formulate dal "Centro Studi Abusi Psicologici ONLUS" hanno scaturito le prime critiche contro il Corso "Genio in 21 giorni" in Spagna. In generale, i "commenti" sono meri pareri soggettivi e senza dati concreti a sostegno. Sembra chiaro che ci sono individui specifici che intervengono ripetutamente negli attacchi altamente diffamatori sul corso "Genio in 21 giorni" e che agiscono come miccia di critica del corso, e quegli stessi soggetti e quegli stessi attacchi si trovano in tutti i forum critici del corso. La maggior parte delle critiche sono fatte da soggetti che, nella loro "critica", riconoscono di non aver completato il corso (pp. 28-33).

Conclusione 21a: Accuse come quelle pubblicate nel quotidiano catalano Diari de Girona dimostrano la totale mancanza di rigore e di qualità professionale ed etica da parte del mezzo. Il Giornalista lancia accuse molto gravi contro l'azienda, pur riconoscendo che non aveva informazioni. Il giornalista ha violato i suoi obblighi professionali con totale mancanza di etica. Si è basato esclusivamente sul parere dei presunti genitori anonimi che si sono dichiarati preoccupati del comportamento delle loro figlie, ma in nessun caso questa informazione è stata confrontata con la parte accusata (che è il primo dovere di ogni giornalista). Nella redazione del testo, il giornalista ha mostrato visibilmente la sua xenofobia contro "una società di matrice italiana" - straniera e quindi non catalana - ed anche la sua chiara intenzione iniziale carica di pregiudizi, come indicato in alcune delle parole e delle costruzioni verbali usate (pagine 31-32).

Conclusione 22a: I danni causati all'immagine della società da parte delle false informazioni nei mezzi giornalistici, come il Diari de Girona, o in alcuni forum, sono stati notevoli. E l'azienda del "Corso Genio in 21 giorni" ha commesso un errore nel non presentare immediatamente una denuncia contro il giornalista e il giornale, e contro il Collegi de Periodistes de Catalunya e per la violazione del codice Deontologico della professione giornalistica (p. 32).

Conclusione 23a : La relazione redatta dallo psicologo Miguel Perlado presenta una grande superficialità e mancanza di dati per quanto riguarda che cosa è e come funziona l'azienda di Genio in 21 giorni" e il corso stesso. Fornisce un'interpretazione molto parziale di fatti, fa ipotesi e invenzioni. Le valutazioni così espresse e i commenti sono opinioni (rispettabili), ma prive di informazioni tecniche.

L'insieme del rapporto è viziato da una prospettiva che possiamo definire come "settarismo globale", in base al quale ogni fatto o condotta, sia essa stata eseguita o anche evitata, viene interpretata come una componente "dimostrativa" della "manipolazione" guidata da leader immaginari e terribili di una "setta". Questa è una tattica tipica della grande maggioranza dei gruppi anti-setta, come l'associazione in cui si è formato Miguel Perlado, e che sembra essere la solita tattica impiegata dal cosiddetto "Centro Studi Abusi Psicologici ONLUS" e dal suo responsabile, una psicologa italiana. (pp. 33-34).

Conclusione 24a: nel rapporto scritto dallo psicologo Miguel Perlado, si tenta di far passare come un elemento dei campi settari e manipolativi, il "sovraccarico di informazioni", ma nelle sessioni del "Corso Genio in 21 giorni" non c'è traccia dell'impiego di questa tattica. E nel caso in cui qualche effetto assimilabile potesse verificarsi su qualcuno, questo effetto non sarebbe mai il prodotto di una strategia ad hoc per manipolare, ma il risultato del ricevere molte informazioni in un breve periodo di tempo e di non sapere come elaborarle correttamente.

Qualsiasi attività cognitiva o emotiva può produrre affaticamento e stordimento se non si sa come gestire correttamente gli stimoli ricevuti, e ciò dipende dal precedente profilo psicosociale di ogni

persona e dalle sue capacità di controllo cognitivo ed emotivo. Se qualcuno si è sentito "vittima di un sovraccarico di informazioni" durante la presentazione del "Corso Genio in 21 giorni", dovrebbe rivedere le proprie abilità cognitive (p.34).

Conclusion 25a: Nel rapporto scritto dallo psicologo Miguel Perlado, si tenta di stabilire un elemento della sfera settaria e manipolativa, il cosiddetto "bombardamento dell'amore". Ma ciò che viene criticato come un "ambiente molto emotivo" nel luogo in cui viene presentato il corso, non è altro che una messa in scena amichevole e fluida, come è normale e obbligatorio in qualsiasi presentazione di vendita. In relazione a questo inesistente e "settario" "bombardamento d'amore" non c'è una "pressione eccessiva" per costringere gli invitati a unirsi al corso. La realtà è che ogni partecipante di una presentazione del corso sa che è in una sessione di vendita, che ha a sua disposizione le informazioni di cui ha bisogno, che ha tutte le garanzie affinché un possibile contratto di vendita avvenga sotto condizioni cognitive, emotive e legalmente accettabili; e che nessuno è trattenuto o costretto (p.34).

Conclusion 26a: nel rapporto scritto dallo psicologo Miguel Perlado, si tenta di fissare come un elemento delle sfere settarie e manipolative, l'intrusione in alcune professioni e lo sfruttamento lavorativo dei membri della "setta". Ma nessuna di queste accuse è vera. Le persone incaricate di insegnare il corso hanno le qualifiche di cui hanno bisogno, con una preparazione specifica di almeno due anni, e hanno il diritto legale di insegnare questo tipo di formazione. E l'azienda mantiene i contratti di lavoro con i suoi collaboratori, redatti nelle forme ufficiali del Servizio per l'impiego pubblico del Ministero del lavoro e della previdenza sociale, che sono ufficialmente registrati e conformi alle attuali disposizioni di legge (pagine 34-35).

Conclusion 27a: il rapporto scritto dallo psicologo Miguel Perlado critica da molti punti di vista il fatto che lo scopo "principale" del "Corso Genio in 21 giorni" è la vendita e l'ottenimento di profitto. Un'accusa totalmente incongruente, dal momento che non siamo di fronte a una religione, ma davanti a un'attività commerciale con l'obiettivo di profitto e assolutamente lecita e legale. L'entità commerciale del "Corso Genio in 21 giorni" vende un prodotto e un servizio, e i suoi dipendenti guadagnano il loro stipendio vendendo corsi.

Vendere ciò che è lecito è un diritto legittimo. E formare e motivare i venditori di una azienda è un obbligo fondamentale che ogni entità commerciale ha. E nel caso dell'azienda del "corso Genio in 21 giorni", il tempo dedicato a motivare le vendite dei propri dipendenti non supera il 5% del tempo totale dedicato alla sua formazione all'interno dell'azienda (pp. -36).

Conclusion 28a: Le accuse formulate nel rapporto scritto dallo psicologo Miguel Perlado ci portano a ricordare diversi problemi importanti che si verificano in tutte le aree dove ci sono "vittime" di "gruppi".

È molto comune per un "esperto" credere alla storia raccontata da una presunta vittima o testimone e non contrastarla (perché non può, né vuole, né sa farlo).

La percezione di una vittima è distorta dalla sua stessa esperienza e contaminata da ciò che è venuto a sapere da diverse fonti su casi apparentemente equivalenti, e questo porta a una ricostruzione dei "suoi" ricordi e del suo profilo come "vittima" per costruire fatti irreali quando non assolutamente impossibili. Non è un caso che la maggior parte delle "vittime" del "Corso Genio in 21 giorni" dica lo stesso e allo stesso modo, cioè, dicono pochissimo, senza specificare nulla e adducendo generalità applicabili alle "sette".

È molto frequente che il sedicente "esperto", soprattutto quando è collegato a una militanza speci-

fica (per esempio il Cesap), porti a considerare il caso specifico, l'aneddoto, come appartenente a una categoria e crei un presupposto, senza alcun fondamento documentato, che diventa una prova incriminante quando viene lanciato a un collettivo. Questo comportamento irresponsabile e fraudolento è stato uno degli abusi più classici commessi dal movimento anti-settario globale contro centinaia di gruppi (p.36).

Conclusion 29a: Non si conoscono informazioni concrete su chi siano e su quante siano le persone che accusano di "setta" e "truffa" l'azienda del corso, e che sono ascoltati da psicologi come Miguel Perlado, ma a giudicare dagli stereotipi di ciò che dicono, devono essere pochi, pochissimi. E nessuno di loro ha mai presentato una denuncia o un reclamo ad alcuna autorità. Molte migliaia di persone hanno partecipato alle presentazioni del "Corso" e alcune migliaia di clienti hanno seguito il corso con totale normalità e, a quanto pare, con risultati soddisfacenti o ottimi. Ma è certamente possibile che lo 0,10% o lo 0,20% delle persone che sono state in contatto con un'azienda la critichino, sia perché la persona contesta il fatto di non aver ottenuto ciò che voleva (che è il più comune) e prova compensare la sua frustrazione con l'attacco, o perché con quella persona è stato commesso qualche grave errore di gestione o malfunzionamento, un problema che inevitabilmente si verifica in qualsiasi organizzazione. Ma, in ogni caso, il "Corso Genio in 21 giorni" ha i canali appropriati per ricevere reclami e risolvere i conflitti (p.37).

Conclusion 30a: Nella relazione scritta dallo psicologo Miguel Perlado si cerca di far passare come elemento di aree settarie e manipolative, l'indicazione di lasciare la casa di famiglia e trasferirsi a vivere "in comunità con i membri del gruppo." Un'affermazione che può essere intesa solo come fatta dal soggettivismo, dalla generalizzazione e dalla prospettiva del "settarismo globale". Le persone che lavorano con l'azienda "Genio in 21 giorni" sono adulte e sono libere di prendere le loro decisioni. Hanno il diritto di risiedere dove preferiscono e con chi vogliono. Come è il caso della stragrande maggioranza dei giovani che non vogliono vivere con la famiglia, devono farlo in appartamenti condivisi in affitto, sia con persone conosciute che sconosciute. Coloro che cercano di condividere un appartamento di solito cercano partner nel loro ambiente più comune, che spesso è lavoro. Inoltre, il lavoro per il corso di "Genio in 21 giorni" consente avere un reddito che facilita l'emancipazione impossibile per decine di migliaia di altri giovani. Ogni lavoratore del "Corso Genio in 21 giorni" risiede normalmente dove pensa di dover vivere (pp. 37-38).

Conclusion 31a Nella relazione scritta dallo psicologo Miguel Perlado si cerca di far passare come elemento di aree settarie e manipolative, la pressione ad abbandonare la scuola o qualsiasi "gruppo" o attività precedente. Un'affermazione fatta anche da un punto di vista soggettivo, una generalizzazione e prospettiva del "settarismo globale". Le interviste personali effettuate con il personale della società dell'azienda del "Corso Genio in 21 giorni" negano assolutamente questo aspetto. Molti già avevano terminato gli studi prima di iniziare a lavorare per il corso di "Genio in 21 giorni", alcuni si sono laureati mentre lavoravano per l'azienda, e altri no, hanno abbandonato gli studi, quando hanno deciso di cambiare il loro punto di vista professionale; comunque, il tasso di abbandono tra loro è molto inferiore al tasso di abbandono degli studi universitari in Spagna, che è molto alto (32%) e mantiene un trend in crescita.

Conclusion 32a: Nella relazione scritta dallo psicologo Miguel Perlado si cerca di far passare come elemento di aree settarie e manipolative, l'allontanamento e la distorsione delle relazioni precedenti tra una persona e la sua famiglia. Ma se si verifica qualcosa di simile a "allontanamento e distorsione delle precedenti relazioni", ciò è sempre dovuto all'organizzazione e alla definizione

delle priorità del tempo disponibile che ogni persona stabilisce. In questo caso ci troviamo di fronte a giovani che hanno avviato un progetto di lavoro autonomo, e ciò implica già, almeno, la sottrazione di 8 ore al giorno dalla loro precedente relazione familiare e sociale per dedicarle alla loro nuova occupazione. La stragrande maggioranza dei posti di lavoro autonomo richiedono un tempo tra 8 e 12 ore al giorno e si deve ricordare che gli istruttori del "Corso" sono liberi professionisti, con un reddito medio 10 volte superiore al reddito medio della maggior parte delle persone della loro età. E il lavoro autonomo di solito non dà molto guadagno se non lavori tanto. E i potenziali istruttori aspirano alla stessa situazione, ad avere il loro business marketing sul "corso Genio in 21 giorni", quindi il tempo di lavoro e di formazione di cui hanno bisogno è molto. Ma anche la ricompensa attesa è cospicua e, in ogni caso, è una loro legittima decisione e scelta di vita professionale (p.39).

Conclusion 33a: Se ci basiamo sulla definizione generica di "culto distruttivo", si può dire che sull'azienda Genio in 21 giorni non si sono trovate prove che indicano che, nel processo di attrazione di potenziali clienti, nei loro corsi di formazione, nei corsi e nella loro abituale relazione con i clienti e il personale a contratto, siano utilizzate tecniche di persuasione coercitiva per propiziare la destrutturazione della precedente personalità delle persone contattate o gravemente danneggiate. Né vi è alcuna dinamica in questa azienda e nel suo comportamento che provoca o incoraggia la destrutturazione.

L'interesse dell'azienda corso "Genio in 21 giorni" è che i suoi collaboratori non abbandonino gli studi universitari, dal momento che un diploma universitario giova alla persona che lo possiede, ma anche alla società nel suo complesso. Il consiglio aziendale generale è che gli aspiranti istruttori si diplomino prima o durante la formazione (pagina 38).

E, infine, non vi è alcuna dinamica di funzionamento nell'entità commerciale del Corso "Genio in 21 giorni" in Spagna che porti alla violazione di diritti legali inalienabili in uno Stato governato dallo Stato di diritto (p.50).

Conclusion 34a: Se ci riferiamo ai dieci punti di definizione proposti per costituire elementi di analisi per rilevare una dinamica di "setta distruttiva", si può affermare categoricamente che l'azienda del Corso Genio in 21 giorni" in Spagna non si adatta in assoluto, né per la minima vicinanza o parallelismo, a nessuno dei dieci punti che definiscono i parametri di "setta distruttiva" (p. 50-52).

Conclusion 35a: la struttura e il comportamento dell'azienda " Genio in 21 giorni" non sono per niente adattabili ai parametri di sd delle Assemblée Nationale de France, o Chambre des Représentants del Belgio. Né è conforme a qualsiasi altra possibile definizione di "setta" (p.53).

Conclusion 36a: Se guardiamo le dichiarazioni che compongono le dinamiche tipiche del processo manipolatorio di "setta distruttiva", si osserva che nulla permette di affermare che all'interno della azienda ci sia un qualche aspetto comportamentale tipico dei processi manipolativi tipici delle dinamiche di "setta distruttiva" (pp. 53-54).

Conclusion 37a: Considerando i risultati ottenuti nell'analisi e valutazione della struttura, la dinamica e il comportamento del Corso Genio in 21 giorni" in Italia, e il suo staff, è del tutto evidente che l'operazione e gli argomenti esterni dati e promossi dall'azienda del Corso Genio" in Italia non sono conformi a nessuno dei parametri di una dinamica "sequenziale distruttiva". Solo con l'ignoranza o la malafede si può attribuire a questa entità commerciale l'etichetta della "setta", poiché la sua struttura e il suo modo di agire sono gli antipodi di ogni tipo di settarismo (p.54).

Conclusion 38a: Analizzando la forma e le dinamiche utilizzate per promuovere, presentare e commercializzare il "corso Genio in 21 giorni", non troviamo nessun aspetto di base che è illegale, criticabile o "strano" e che non sia già utilizzato da centinaia di altre aziende per commercializzare tutti i tipi di prodotti e servizi (pagina 54).

Conclusion 39a: Analizzando le dinamiche di formazione dei dipendenti della azienda Genio in 21 giorni" in Italia, il prodotto e il metodo specifico sviluppato da questa azienda, non trova nessun aspetto di base che sia illegale, criticabile o "strano" e che non sia già utilizzato da centinaia di coach e altre aziende per formare i loro clienti o motivare la loro forza lavoro (p.54).

Conclusion 40a: nell'azienda Genio in 21 giorni" e nei suoi collaboratori, sono stati dati e si spiegano i processi psicosociali di base, come impegno, conversione, socializzazione e relazioni intra-gruppo molto strette, che sono di affiliazione ad un gruppo o ad un movimento sociale, specialmente quando questa connessione è emotivamente intensa. Dalle conversazioni tenute con gli istruttori e i potenziali istruttori, si può dedurre che questi quattro processi psicosociali si sono svolti, in gradi molto diversi, a seconda della personalità precedente di ciascuna persona. E questo fatto non è solo normale e adeguato, ma è ottimale, sia per i lavoratori che per l'azienda, che per i loro clienti (pagine 55-57).

Conclusion 41a: Tutti i collaboratori dell'azienda che commercializza il "Corso Genio in 21 giorni" hanno conosciuto il prodotto e servizio sperimentandolo, come clienti. Hanno sperimentato direttamente i suoi effetti positivi su se stessi, in amici/amiche e in altre persone. Hanno scoperto un mondo che li ha appassionati e se ne sono innamorati. La convinzione sperimentale che le tecniche del "Corso Genio in 21 giorni" erano reali, buone e utili ha rinforzato in loro il bisogno di impegno, per se stessi, per l'azienda e per gli altri.

Questo impegno iniziale li ha fatti camminare per un sentiero di formazione specifica che è paragonabile ad un processo di conversione - ovviamente conservando ciascuno la propria identità psicosociale - che li ha portati a sentirsi "diversi" (e anche a essere percepiti come "diversi" da parte di alcuni dei loro familiari), e nel tragitto della loro formazione, sono passati per una risocializzazione che li ha fatti riflettere e cambiare alcuni dei valori e atteggiamenti del passato, e anche alcune delle priorità del loro progetto di vita lavorativa. (p.57).

Conclusion 42a: Attraverso le interviste con i collaboratori/collaboratrici dell'azienda, se c'è qualcosa che è molto chiaro è che tutti si sentono come in una "missione", scelta volontariamente ed espressamente attraverso la propria esperienza come alunni del "Corso Genio in 21 giorni". Però questa "missione" per aiutare gli altri non è mistica né settaria. Sono perfettamente consapevoli di vendere un servizio di formazione, e chi non ha ancora la propria impresa in franchising aspira ad averla. Si guadagnano molto bene la vita con questo lavoro. Però sentono anche che la loro vita è migliore perché il loro lavoro gli permette di migliorare la vita degli altri (p.58).

Conclusion 43a: Le relazioni interpersonali che mantengono i collaboratori dell'azienda che commercializza il "Corso Genio in 21 giorni" sono molto strette e intense, e desiderate in tutti i sensi. Non hanno uno stile di azienda "normale"; sono lavoratori - di fatto, liberi professionisti e/o imprenditori - profondamente convinti, per esperienza personale, che quello che stanno vendendo è buono, utile e raccomandabile. La loro motivazione è massima, e non solo lavorano insieme per migliorare se stessi, lo fanno anche per migliorare il loro ambito professionale, che è il "Corso Ge-

nio in 21 giorni” e tutto ciò che ruota intorno ad esso (p.58).

Conclusion 44a: È buono e desiderabile che i collaboratori del “Corso Genio in 21 giorni” abbiano sperimentato in maggior o minor misura i quattro processi psico-sociali di impegno, trasformazione, risocializzazione e relazioni interpersonali strette, visto che quello che rende possibile la loro relazione di formazione e di aiuto con i clienti più intensa ed efficace, e includo più onesta, visto che che affermano che si può raggiungere, loro lo hanno già raggiunto previamente col proprio sforzo (p. 59).

Conclusion 45a: Gli istruttori/istruttrici e potenziali istruttori/istruttrici dedicano molte ore alla loro attività lavorativa, che condividono con la loro formazione continuativa; però tutte le persone che possiedono o desiderano possedere la propria azienda - esattamente come il caso esaminato - non dedicano meno tempo né meno vita alla costruzione e alla gestione del proprio progetto professionale (p.59).

Conclusion 46a: A giudicare dai dati raccolti per questa analisi e le osservazioni realizzate mediante le interviste personali, la dinamica che si mantiene attualmente tra tutti i collaboratori/collaboratrici del “Corso Genio in 21 giorni” non è né “settaria”, né illecita, né criticabile secondo nessun aspetto né punto di vista (p. 59).

Dato che l’evoluzione di tutto il collettivo è dinamica e in cambiamento, le conclusioni emesse nella presente analisi si devono considerare necessariamente limitate ad un ambito territoriale, Spagna, a una struttura organizzativa, l’azienda che commercializza il “Corso Genio in 21 giorni” in Spagna, ed essere riferite al periodo concreto in cui si è realizzato lo studio, 2017-2018.

E perché così mostri, secondo il criterio del nostro leale sapere e intendere, e possa essere tenuto di conto, firmiamo la presente analisi in Barcellona il 05 di ottobre 2018.

Dr. Pepe Rodríguez (*) - Direttore EMAAPS.

Squadra Multidisciplinare per la Consulenza e Assistenza in Problemi Settari, DNI 40.906.406.

() Dottore per la Universidad de Barcelona, Facoltà di Psicologia, Dpto. di Psicologia Sociale. Laureato in Scienze dell’Informazione per la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB). Attualmente è Coordinatore di Studi del Titolo di Giornalismo della Facoltà di Scienze della Comunicazione de la Universidad Autónoma de Barcelona. E professore e responsabile delle materie di Grado “Metodi, tecniche, fonti e organizzazione del lavoro giornalistico” e “Giornalismo di Investigazione” (Facoltà di Scienze della Comunicazione, UAB). Ha pubblicato 21 libri, inoltre ha firmato 17 libri come coautore. È anche autore di una quindicina di articoli accademici pubblicati in riviste scientifiche nell’ambito della psicologia, del diritto, della storia y del giornalismo. Nell’ambito specifico della problematica settaria ha pubblicato 11 libri, diversi articoli accademici e decine di articoli giornalistici. Anche la sua tesi di dottorato in Psicologia fu un’investigazione nell’ambito della problematica settaria. Specializzato in tecniche di persuasione forzata e problematica settaria (dal 1974), un campo nel quale, dal 1979, assiste diverse Amministrazioni e vittime. Nel 1991 fondò il EMAAPS (Squadra Multidisciplinare per la Consulenza e l’Assistenza in Problemi Settari), di cui è direttore. È stato membro tecnico e vocale gruppo di lavoro su Associazionismo e Libertà: I Movimenti Settari della Commissione Interministeriale per la Gioventù (Ministerio di Affari Sociali, 1987). Esponente, come esperto, nella Commissione Parlamentaria di Studio delle Sette in Spagna (1988), e nella Commissione Parlamentare della Politica Sociale (1995). Investigatore per il Piano Nazionale su Droghe del Ministero della Sanità e Consumo (1988-1989). Autore delle investigazioni: Informe Droghe y Sette (1988) y Studio sui centri per tossicodipendenti dell’Associazione “El Patriarca” in Spagna (1989).*