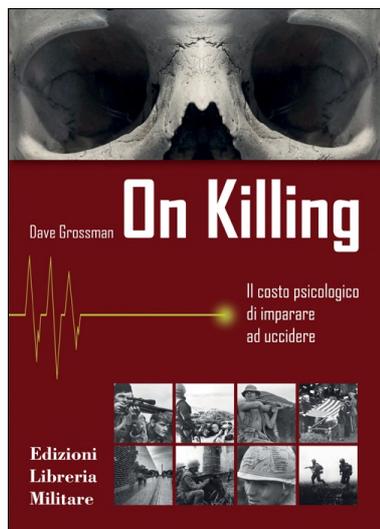




# LA LIBRERIA MILITARE

EDIZIONI LIBRERIA MILITARE



Dave Grossman

## On Killing

**Il costo psicologico di imparare ad uccidere**

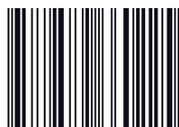
**Euro 27.00**

**Formato 17x24 - Pagine 264**

**15 immagini e grafici; bibliografia**

**Copertina plastificata lucida**

**Brossura cucita filo refe**



9 788889 660225 >

**Data di pubblicazione: Novembre 2015**

**ISBN10 88 - 89660-22-8**

**ISBN13 978 - 88 - 89660-22-5**

### Il volume

Nella II Guerra Mondiale, solo il 15-20% dei soldati americani sparava effettivamente contro il nemico. In Corea questa percentuale salì al 50%. In Vietnam arrivò ad oltre il 90%. La maggior parte dei soldati, come la stragrande maggioranza degli esseri umani, ha un'innata repulsione ad uccidere i propri simili. Gli eserciti, nel corso della storia, hanno sviluppato tecniche sempre più sofisticate per superare questa atavica avversione. Ma il prezzo psicologico che i soldati devono pagare è enorme, e il diffondersi dei disturbi da stress post traumatico nella società è devastante. E c'è di peggio: l'utilizzo

delle stesse tecniche di condizionamento da parte dei media violenti (televisione, film e videogiochi interattivi) sta replicando gli stessi effetti sull'intera società, contribuendo a far lievitare il tasso di criminalità e di violenza, specie tra i giovani.

Questo studio pionieristico, basato sull'analisi di centinaia di fonti storiche, memorie, articoli ed interviste, ci fornisce gli strumenti per comprendere i meccanismi di resistenza e di stimolo ad uccidere in combattimento, identificando e valutando le varie componenti che permettono, inconsciamente o consciamente, ai soldati di portare a compimento ciò per cui vengono mandati in guerra - cioè uccidere; ci spiega il ruolo dell'addestramento nel condizionare i soldati a superare i limiti etici, istintivi e fisiologici propri dell'essere umano, creando dei meccanismi automatici di risposta agli stimoli simili a quelli descritti e testati da Pavlov e Skinner; ci ricorda il prezzo psicologico e morale che i soldati e la società tutta devono pagare dopo una guerra, perché se anche il condizionamento permette di porre in essere comportamenti omicidi al di là della volontà dell'individuo, il rimorso e il peso di quanto fatto saranno sempre con il reduce, ed in maggior misura se non è stato supportato al proprio ritorno in patria e se non ha ricevuto la assicurazione sociale che ciò che ha fatto fosse necessario e utile; infine ci mette in guardia dai pericoli che stiamo facendo correre ai nostri figli, lasciandoli indifesi di fronte ai media violenti, che agiscono esattamente come nei programmi di condizionamento utilizzati dalle forze armate.

Un'opera illuminante, indispensabile per chi, per motivi di lavoro o studio, abbia a che fare con la violenza e con il suo estrinsecarsi nella società, e per tutti i cultori di cose militari, per comprendere cosa - in estrema sintesi - c'è dietro ad ogni racconto di guerra.

### L'Autore

Dave Grossman, tenente colonnello dei Rangers (US Army), ricercatore di fama internazionale, è uno dei maggiori esperti mondiali nel campo dell'aggressività umana e della criminalità violenta. Già professore di psicologia e di scienza militare all'Accademia Militare di West Point, è relatore accademico e docente in innumerevoli corsi di addestramento per militari e funzionari di polizia, e spesso consuente legale di tribunali, enti pubblici e privati. Autore di numerose pubblicazioni, tra cui i bestsellers *On Killing*, *On Combat* (con Loren W. Christensen, tradotto in italiano dalle Edizioni Libreria Militare) e *Stop Teaching Our Kids To Kill* (con Gloria Di Gaetano). Siti web: [www.killology.com](http://www.killology.com) - [www.WarriorScienceGroup.com](http://www.WarriorScienceGroup.com)

LIBRERIA MILITARE SAS DI ANGELO LUIGI PIROCCHI & C.

VIA MORIGI 15 20123 MILANO - P.IVA 11924510156 - TEL/FAX 0039.02.89010725

E-MAIL [edizioni@libreriamilitare.com](mailto:edizioni@libreriamilitare.com) WEB [www.edizionilibreriamilitare.com](http://www.edizionilibreriamilitare.com)