

Università degli Studi del Piemonte Orientale
"Amedeo Avogadro" - Vercelli
Facoltà di Lettere e Filosofia
Corso di Laurea in Lettere

TESI DI LAUREA

***PIANIFICAZIONE E INGANNO
NELLA PRESTIGIAZIONE***

**Relatore: Prof. Giacomo Ferrari
Correlatore: Dott. Silvia Dal Negro**

**Candidata:
Manuela Beccaro**

Anno Accademico 2001/2002

SOMMARIO

<i>Ringraziamenti</i>	5
<i>Prefazione</i>	6

CAPITOLO I

LA TEORIA DELL'INGANNO	9
1.1 L'inganno percettivo.....	9
1.2 Definizione di "inganno".....	14
1.3 Le basi dell'inganno finalistico o sociale.....	15
1.3.1 I gradi di certezza.....	17
1.2.1.1 Il grado di certezza originario.....	18
1.2.1.2 La certezza da compatibilità.....	20
1.3.2 I principi di resistenza.....	22
1.4 La mente dell'ingannatore.....	23
1.5 Le strategie dell'inganno.....	26
1.6 I loci dell'inganno.....	29
1.6.1 I loci dell'inganno privativo.....	30
1.6.2 I loci dell'inganno deviativo.....	32
1.7 Gli atti linguistici dell'inganno.....	34
1.7.1 La menzogna.....	37

CAPITOLO II

LA PRESTIGIAZIONE	40
2.1 Uno sguardo antropologico.....	40

2.1.1	Definizione del rito magico.....	42
2.1.2	Il mago.....	42
2.1.3	Gli atti.....	43
2.1.4	Le rappresentazioni.....	44
2.1.5	Osservazioni generali.....	45
2.2	Breve storia della prestigiazione.....	47
2.2.1	Dalla magia all'illusionismo.....	47
2.2.2	Dal Medioevo al XIX secolo.....	49
2.2.3	La prestigiazione nel nostro secolo.....	51
2.3	La prestigiazione oggi.....	52
2.3.1	I generi della prestigiazione.....	52
2.4	Struttura ed elementi della prestigiazione.....	54
2.4.1	La piramide magica.....	55
2.4.1.1	L'effetto.....	56
2.4.1.2	Il metodo.....	57
2.4.1.3	La presentazione.....	59
2.4.1.4	La psicologia.....	61
2.4.1.5	La comunicazione.....	63
2.4.1.6	La storia.....	69
2.4.1.7	Effetto Intellettuale e Emozionale.....	70
2.4.1.8	L'iceberg magico.....	70

CAPITOLO III

LA PIANIFICAZIONE..... 71

3.1	Gli scopi e il loro raggiungimento.....	71
3.1.1	Classificazione degli scopi.....	73
3.1.2	Piani e sottopiani.....	75
3.2	La pianificazione di "Card Stebbing".....	76
3.2.1	La mente del prestigiatore.....	76
3.2.2	La mente del pubblico.....	99

CAPITOLO IV

L'ANALISI LINGUISTICA.....	116
4.1 La disposizione del testo.....	116
4.2 L'inganno verbale.....	121
4.3 Il testo recitato.....	125
4.4 L'espressione linguistica.....	128
4.4.1 Il controllo dell'attenzione.....	129
4.4.1.1 La deissi.....	130
4.4.1.2 La focalizzazione.....	136
4.4.1.3 I segnali discorsivi.....	138
4.4.1.4 La scelta del lessico.....	141
4.4.1.5 Fenomeni sovrasegmentali e paralinguistici.....	144
4.4.2 Il controllo della memoria.....	149
4.4.2.1 La riformulazione.....	150
4.4.2.2 La ripetizione.....	151

CAPITOLO V

L'ANALISI MODALE.....	154
5.1 Gli atti modali dell'inganno.....	154
5.1.1 Gli atti comunicativi non verbali.....	156
5.1.2 Gli atti non comunicativi.....	170
<i>Conclusione</i>	177
<i>Appendice</i>	181
a.1 "Card Stebbing" di Roberto Giobbi.....	183
a.2 Intervista a Roberto Giobbi.....	202

a.3	Biografia di Roberto Giobbi.....	211
	<i>Indice delle figure</i>	212
	<i>Bibliografia</i>	216