

Dentro la manosfera: informare e argomentare

Che cosa farai oggi. Leggerai il testo qui sotto, dedicato al documentario che abbiamo visto in classe.

Poi scriverai un testo in due parti:

Parte 1 – informativa: spieghi in modo oggettivo che cos'è la manosfera e come guadagnano i suoi influencer.

Parte 2 – argomentativa: esprimi e difendi la tua opinione su una domanda.

Scrivi sul tuo foglio, con nome, cognome e data. Puoi rileggere il testo quando vuoi. Segui le fasi nell'ordine: ogni fase ti guida passo per passo.

Tempi indicativi: lettura 15 minuti • Parte 1 35 minuti • Parte 2 40 minuti • revisione 5 minuti.

Il testo

Per soldi, prima di tutto: gli affari della manosfera

Testo di lavoro scritto per la classe a partire dall'articolo "Perché gli influencer della 'maschiosfera' fanno quello che fanno", «Il Post», 20 marzo 2026.

L'11 marzo 2026 Netflix ha pubblicato *Louis Theroux: dentro la manosfera*. Theroux è un giornalista britannico che da trent'anni racconta dall'interno mondi estremi. Questa volta ha incontrato alcuni degli influencer più seguiti della cosiddetta manosfera, o maschiosfera: una rete di canali e comunità online in cui uomini, spesso molto giovani, condividono idee sessiste e ostili al femminismo. Il modello di uomo che propongono è fatto di forza fisica, aggressività, denaro ostentato e successo con le donne. Accanto a questo c'è un forte vittimismo: gli uomini sarebbero oggi le vere vittime della società.

In una scena del documentario Theroux chiede all'influencer britannico Harrison Sullivan, noto online come HSTikkyTokky, perché pubblicizzi contenuti pornografici, visto che dice di disprezzarli. Sullivan non esita: lo fa per soldi. Anzi, presenta la contraddizione quasi come un merito, una forma di sincerità verso chi lo segue. Questa risposta è la chiave di tutto il film.

Secondo il «Post», infatti, il documentario mostra che a muovere questi personaggi non sono tanto le convinzioni quanto la ricerca di visibilità e di guadagno. Le opinioni contano solo se fanno reagire il pubblico: un video misogino, uno omofobo e uno antisemita valgono lo stesso, purché ottengano visualizzazioni. Il meccanismo dipende anche dalle piattaforme. TikTok, Instagram e Telegram premiano i contenuti che suscitano più reazioni, perciò chi è più estremo conquista più follower. E più follower significano più soldi.

I guadagni arrivano da molte fonti: abbonamenti, gruppi privati a pagamento, corsi su come avere successo, pubblicità di integratori e di piattaforme di trading online spesso poco affidabili. Molte di queste attività passano da Telegram, dove i controlli sono scarsi e le truffe frequenti. Diversi influencer, del resto, vengono da ambienti difficili: per loro la provocazione è stata la strada più rapida verso la ricchezza.

Il pubblico è formato soprattutto da ragazzi e giovani uomini insicuri, che tendono a prendere alla lettera ciò che vedono. Tra loro ci sono gli *incel*, convinti di essere esclusi dalle relazioni per colpa delle donne, ma anche adulti che danno la colpa dei propri fallimenti al femminismo e alla cultura "woke". Nel documentario due giovani fan spiegano che un uomo, a differenza di una bella donna, non avrebbe alcun valore di partenza. Per questo si sentono costretti a conquistare soldi e potere.

Infine Theroux segnala un legame politico. Alcuni di questi influencer, come i fratelli Tate, frequentano Donald Trump e la sua famiglia, e la popolarità della manosfera è cresciuta insieme al successo elettorale di Trump nel 2024.

Parole utili. *engagement*: quanto un contenuto fa reagire (like, commenti, condivisioni) • *incel*: dall'inglese *involuntary celibate* • *trading online*: comprare e vendere titoli o criptovalute su internet, con alto rischio di perdere soldi • *woke*: termine usato, spesso in senso polemico, per indicare l'attenzione alle discriminazioni.

Fase 1 • Parte informativa

Consegna. Un compagno di un'altra classe non ha visto il documentario. Spiegagli che cos'è la manosfera e come guadagnano i suoi influencer.

Lunghezza: circa 150–200 parole, in quattro brevi paragrafi.

Regole del testo informativo: scrivi in terza persona; niente «secondo me», niente giudizi personali; usa le informazioni del testo e del documentario; quando riporti un'idea, di' da dove viene («secondo il "Post"», «nel documentario si vede che...»).

Scaletta guidata – prima annota sul tuo foglio le parole chiave, poi scrivi

Paragrafo	Domande guida
1. Presentazione	Che documentario è? Chi lo ha realizzato, quando e dove è uscito? Di che cosa parla?
2. Definizione	Che cos'è la manosfera? Quali idee e quale modello di uomo propone?
3. Il motore economico	Perché gli influencer dicono quello che dicono? Come guadagnano? Che ruolo hanno le piattaforme?
4. Il pubblico	A chi si rivolgono? Perché quel pubblico è fragile?

Attacchi di frase che puoi usare

- «Il documentario *Louis Theroux: dentro la manosfera*, uscito su Netflix nel marzo 2026, racconta...»
- «Con il termine “manosfera” si indica...»
- «Secondo un articolo del “Post”, a muovere questi influencer è soprattutto...»
- «I loro guadagni arrivano da... Inoltre... Infine...»
- «Il loro pubblico è formato soprattutto da... perciò...»

Fase 2 • Parte argomentativa

La domanda. Secondo il testo che hai letto, gli influencer della manoscritta dicono quello che dicono soprattutto per soldi. Eppure molti ragazzi della vostra età li ascoltano e li prendono sul serio. **Perché, secondo te, hanno tanto successo? Ed è un problema?**

Lunghezza: circa 200–250 parole, in cinque brevi paragrafi.

Regole del testo argomentativo: qui la tua opinione serve, ma va **dimostrata** con argomenti ed esempi. Devi anche dare voce a chi la pensa diversamente da te e rispondergli.

Passo 1 – Scegli la tua tesi

Puoi partire da uno di questi spunti (anche più d'uno) oppure formularne uno tuo.

- ☐ Offrono regole chiare e un gruppo a cui appartenere, in un mondo che sembra pieno di dubbi.
- ☐ Promettono soldi, muscoli e successo facili: vendono un sogno.
- ☐ Dicono ad alta voce quello che alcuni pensano già, e così li fanno sentire “nel giusto”.
- ☐ L'algoritmo li spinge: più sono estremi, più finiscono sul telefono di tutti.
- ☐ Non hanno davvero successo: li si guarda per ridere, non per credergli.

Passo 2 – Costruisci il ragionamento

Paragrafo	Che cosa ci metto
1. Introduzione e tesi	<i>Presenta il tema in due righe e dichiara la tua tesi.</i>
2. Primo argomento	<i>Un argomento preso dal testo, con un dato o un fatto.</i>
3. Secondo argomento	<i>Un esempio dal documentario (una scena, un personaggio) o dalla tua esperienza.</i>
4. Antitesi e confutazione	<i>«Qualcuno potrebbe obiettare che...» Poi rispondi: «Tuttavia...».</i>
5. Conclusione	<i>Riprendi la tesi con parole nuove e rispondi alla seconda domanda: è un problema? Per chi?</i>

Per i connettivi, le formule e gli agganci fra i paragrafi usa la **Guida** delle ultime pagine.

Fase 3 • Rileggi prima di consegnare

- ☐ Nella parte informativa non ho scritto la mia opinione.
- ☐ Ho detto da dove vengono le informazioni (testo, documentario).
- ☐ Nella parte argomentativa la tesi è chiara fin dal primo paragrafo.
- ☐ Ho almeno due argomenti, ognuno con un esempio.
- ☐ Ho dato voce a chi la pensa diversamente e gli ho risposto.
- ☐ Ho letto di fila solo le prime frasi dei miei paragrafi: si capisce il filo del discorso.
- ☐ Ogni paragrafo si collega al precedente (ripresa di una parola, pronome, connettivo).
- ☐ Non ho messo due connettivi nella stessa frase; le frasi troppo lunghe le ho divise.
- ☐ Ho controllato ortografia, accenti (perché, è, più) e punteggiatura.

Guida • Scrivere un testo coerente e coeso

Un testo funziona quando il lettore segue il ragionamento senza fatica. Servono due cose: la **coerenza**, cioè un filo logico, e la **coesione**, cioè i legami fra frasi e paragrafi. Un testo senza legami è un elenco di frasi giuste messe una dopo l'altra: ognuna ricomincia da capo e il ragionamento si perde.

1. Coerenza: il filo logico

- **Un tema solo.** Ogni frase risponde alla consegna. Se un'informazione non serve, togliila.
- **Un'idea per paragrafo.** La prima frase del paragrafo annuncia l'idea, le altre la sviluppano.
- **Un ordine chiaro.** Dal generale al particolare; dalla tesi agli argomenti, fino alla conclusione.
- **Nessuna contraddizione.** La conclusione conferma la tesi dell'inizio, non la cambia.
- **Un registro costante.** Nella parte informativa niente opinioni; nell'argomentativa sì, ma motivate.

2. Coesione: i connettivi

Un connettivo dice che rapporto c'è fra due frasi. Sceglilo in base al senso: un «perciò» va messo solo se c'è davvero una conseguenza.

Per...	Connettivi	Esempio
aggiungere	inoltre • anche • in più • infine	«Vendono corsi. Inoltre pubblicizzano integratori.»
spiegare una causa	perché • poiché • dato che	«Hanno successo perché offrono certezze.»
dire una conseguenza	perciò • quindi • così • proprio per questo	«I video estremi fanno più visualizzazioni, perciò gli influencer alzano i toni.»
opporre	ma • però • invece • mentre	«Sullivan dice di disprezzare il porno, però lo pubblicizza.»
concedere	anche se • è vero che... ma	«Anche se si presentano come modelli, pensano soprattutto ai soldi.»
spiegare o precisare	i due punti • cioè	«Il motivo è semplice: i soldi.»
fare un esempio	per esempio • come • lo dimostra	«Lo dimostra la scena dell'intervista a Sullivan.»
ordinare	in primo luogo • in secondo luogo • poi • infine	«In primo luogo vendono abbonamenti; poi corsi; infine pubblicità.»
concludere	in conclusione • insomma • per questo	«Insomma, dietro le idee c'è un affare.»

Attenzione. Mai due connettivi nella stessa frase («però, quindi, anche se...»): se la frase ne chiede due, falle diventare due frasi. Evita «ma però» e «ma tuttavia». Se una frase supera le venti parole, prova a dividerla.

3. Agganciare i paragrafi

Ogni paragrafo comincia riprendendo qualcosa del paragrafo prima. Così il lettore capisce perché arrivi lì. Hai tre strumenti:

- **Riprendi una parola, anche cambiandola.** «...vendono corsi e integratori.» → «Questo commercio si regge su un pubblico preciso.»

- **Usa un pronome o un dimostrativo.** «...molti ragazzi li seguono.» → «**Proprio a loro** gli influencer si rivolgono.»
- **Usa un'espressione di luogo o di tempo.** «**Su questo punto** il documentario è chiaro.» • «**A questo punto** viene da chiedersi...»

Per non ripetere sempre la stessa parola, prepara una piccola catena di sinonimi: *influencer* → questi personaggi • i creatori di contenuti • Sullivan • l'influencer britannico; *manosfera* → maschiosfera • questo mondo online • queste comunità.

4. Prima e dopo

Testo slegato. «Gli influencer della manosfera guadagnano molto. Le piattaforme premiano i contenuti estremi. Molti ragazzi li seguono. Vendono corsi e integratori.»

Testo coeso. «Gli influencer della manosfera guadagnano molto, **perché** le piattaforme premiano i contenuti estremi: più un video provoca, più viene mostrato. **Questa visibilità** attira soprattutto ragazzi giovani, e **proprio a loro** gli influencer vendono corsi e integratori.»

Che cosa è cambiato: «perché» spiega la causa; i due punti precisano; «questa visibilità» riprende la frase prima; «proprio a loro» collega il pubblico alla vendita.

5. Formule pronte

Parte informativa

- **Presentare:** «Il documentario... , uscito su... nel..., racconta...» • «Questo testo spiega...»
- **Definire:** «Con il termine “...” si indica...» • «Per... si intende...»
- **Citare la fonte:** «Secondo il “Post”...» • «Come mostra il documentario...» • «Nel documentario si vede che...»
- **Elencare:** «Le fonti di guadagno sono tre: ..., ... e ...»
- **Causa ed effetto:** «Questo accade perché...» • «Di conseguenza...»

Parte argomentativa

- **Tesi:** «Secondo me...» • «Sono convinto/a che...» • «La mia tesi è che...»
- **Argomento:** «Il primo motivo è che...» • «Un altro motivo è che...» • «Lo dimostra il fatto che...»
- **Esempio:** «Lo si vede bene nella scena in cui...» • «Per esempio...» • «Pensiamo a...»
- **Antitesi:** «Qualcuno potrebbe obiettare che...» • «È vero che...»
- **Confutazione:** «Tuttavia...» • «Questa obiezione però non regge, perché...»
- **Conclusione:** «In conclusione...» • «Per questo credo che...» • «Il vero problema, quindi, è...»