

SCIENZE
 BEATA INGENUITÀ

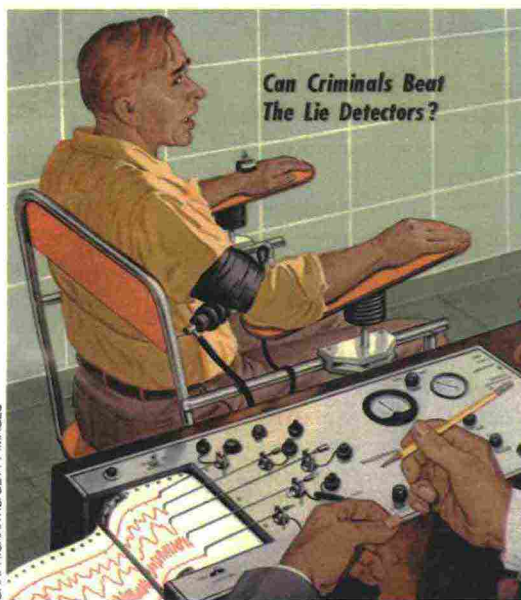
I BUGIARDI VINCONO MA È MOLTO MEGLIO COSÌ

LA MENZOGNA PATOLOGICA È FORSE UN DISTURBO MENTALE A SÉ. PERÒ DI SOLITO CHI MENTE È SANISSIMO, E IN UN CASO SU DUE LA FA FRANCA. PERCHÉ, SPIEGA UN ESPERTO, AGLI ALTRI CONVIENE **FIDARSI**

 di **Giuliano Aluffi**

MA DAVVERO i bugiardi soffrono di un disturbo mentale? Alcuni psicologi americani ne sono convinti. Perciò, sulla rivista *Psychiatric Research & Clinical Practice*, hanno proposto di inserire la bugia nella prossima edizione del *Dsm*, il manuale diagnostico di riferimento per gli psichiatri di tutto il mondo. «Oggi non esiste una categoria a sé stante per i bugiardi patologici» spiega Drew Curtis, docente di Psicologia alla Angelo State University in Texas, «e questo rende loro più difficile affrontare il disturbo e trovare assistenza psichiatrica». Attenzione però, condivisibile o no, la tesi del disturbo mentale riguarda solo una ristretta minoranza di mentitori: i patologici, che dicono bugie di continuo, senza motivo e anche quando sarebbe più vantaggioso dire la verità. Quindi il loro è un comportamento disfunzionale e compulsivo. «I bugiardi patologici» spiega Curtis «mentono anzitutto per calmare l'ansia sul momento – o almeno questo dicono a noi psicologi – anche se così danneggiano le loro relazioni sociali e sono poi tormentati dal rimorso».

Se poi si associa al narcisismo, la menzogna può essere un modo per sentirsi superiori. «Gli psicologi Jeffrey



GRAPHICARTS/GETTY IMAGES

«LA MACCHINA DELLA VERITÀ SERVE A METTERE SOTTO PRESSIONE E A SPINGERE A CONFESSARE»

Kottler e John Carlson in un saggio parlano di un paziente che, dopo aver raccontato tutta la sua vita alla psicologa, si mise a sghignazzare. Lei gli chiese perché ridesse e lui rispose: «Perché ho mentito su tutto: lei è un'esperta del comportamento umano, ma io sono riuscito a ingannarla».

In realtà, ciò che emerge dagli ultimi anni di ricerca su questi temi è che ingannare gli altri, perfino gli esperti, è più facile di quanto si pensi. Perché

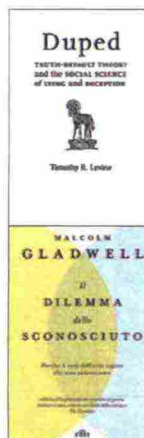
l'evoluzione ci ha dotati di una sorta di pregiudizio positivo che ci spinge a prendere tutto per vero.

IL CAMPANELLO D'ALLARME

Questa ingenuità ci rende, è vero, facili prede del bugiardo di turno, ma in realtà è preziosa. «Serve a tenere in piedi la società. Se temessimo un inganno ogni volta che abbiamo a che fare con gli altri, la vita sarebbe un inferno, non riusciremmo né a cooperare né a negoziare e l'economia crollerebbe» spiega Timothy Levine, docente di Psicologia all'Università dell'Alabama, autore del recente saggio *Duped* (Ingannati). «Parto da un

assunto che chiamo *Truth-Default Theory*: sul momento tendiamo a dare per buono tutto quello che ci dicono. Per dubitare abbiamo bisogno di una ragione precisa. Di un campanello di allarme, come un'incoerenza tra le cose che ci vengono dette, o una non corrispondenza con ciò che già sappiamo. Altrimenti ci fidiamo, e la stabilità della società vale pienamente il prezzo del danno che subiamo quando, occasionalmente, crediamo a una bugia». La teoria di Levine è anche il cuore del nuovo saggio di Malcolm Gladwell, giornalista del *New Yorker* e autore del bestseller sulla divulgazione, *Il dilemma dello sconosciuto* (Utet), dove si approfondiscono le difficoltà che incontriamo nel valutare le intenzioni altrui. D'altra parte essere creduloni, ci aiuta indirettamente – e quando magari è troppo tardi – a scoprire i bugiardi,

perché rende più efficiente la nostra memoria. «Se prendiamo tutto per vero, lo memorizziamo in modo più stabile» spiega Levine. «E una memoria precisa ci serve per smascherare, a posteriori, le bugie, confrontando il ricordo di quanto ci è stato detto con altre informazioni che abbiamo acquisito»



A sinistra, accanto a Pinocchio, simbolo dei bugiardi, le copertine di due libri che analizzano il tema dell'inganno dal punto di vista psicologico: **Duped** (Ingannati) di Timothy R. Levine (The University of Alabama Press, pp. 384, euro 36) e **Il dilemma dello sconosciuto**. Perché è così difficile capire chi non conosciamo di Malcolm Gladwell (Utet, traduzione di Eleonora Gallitelli, pp. 363, euro 20)

I TRUCCHI PER SCOPRIRE CHI INVENTA

INTERROGARE SUI DETTAGLI



Per smascherarli, è utile fare ai bugiardi domande su **dettagli irrilevanti**, ai quali presumibilmente non hanno pensato quando hanno costruito la loro versione dei fatti

LA LACONICITÀ È SOSPETTA



I racconti delle persone che mentono in genere sono **poveri di informazioni sensoriali** e contestuali (sia sui luoghi e sulla posizione delle persone che sull'ordine in cui sono successe le cose)

USIAMO QUELLO CHE SAPPIAMO



Se interroghiamo qualcuno su qualcosa di secondario, ma che ci è noto, e vediamo che mente, avremo un **indizio** sulla possibilità che dica bugie anche a proposito della cosa che ci interessa scoprire

RACCONTI TROPPO UGUALI



Se gli si chiede più volte la sua versione dei fatti, chi mente **tende a ripetersi** per non rischiare di contraddirsi e perché evita di discostarsi da quello che ha memorizzato

LO SFORZO COGNITIVO



Si può aumentare lo sforzo cognitivo dei bugiardi (e farlo così **risultare evidente**) chiedendo loro di raccontare i fatti accaduti in ordine inverso. Oppure di eseguire un altro compito mentre parlano

GETTY IMAGES

063430

SCIENZE
BEATA INGENUITÀ



in seguito». Del resto, secondo Levine, in genere è proprio il confronto a posteriori che ci fa riconoscere il vero e il falso. «Molti studi convergono nel sostenere che le persone, in media, nei test fatti in laboratorio, riescono a distinguere tra bugie e verità all'impronta solo in poco più della metà dei casi» dice. «Ma che succede nella vita reale? Abbiamo chiesto a un gruppo di soggetti: "In che modo avete scoperto che qualcuno vi mentiva?". Le risposte più frequenti sono state: "L'ho capito dopo, raccogliendo più informazioni sulla questione e confrontandole con quanto mi era stato detto" e "L'ho scoperto perché il bugiardo mi ha confessato di aver mentito". Insomma, quasi nessuno si era accorto delle bugie in tempo reale». Eppure altri studi mostrano che

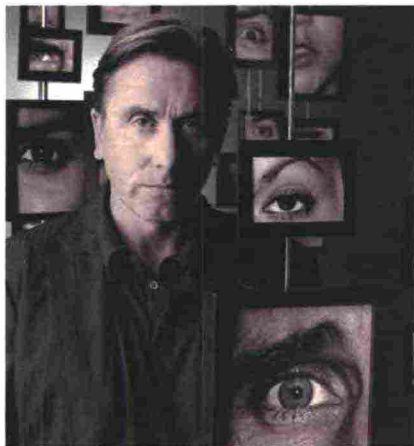
ognuno di noi è convinto di essere più bravo della media nell'accorgersi delle bugie altrui. Sbagliando. Ecco perché, suggerisce Gladwell nel suo saggio, chi vuole evitare rischi di d'inganno dovrebbe avvicinarsi agli sconosciuti con «cautela e umiltà».

Ma c'è qualche sistema per capire se qualcuno ci sta mentendo? «Come nei gialli, un approccio piuttosto efficace è il cosiddetto "uso strategico delle informazioni": l'investigatore che conosce qualche dettaglio sul crimine deve tenerlo nascosto e rivolgere domande aperte al sospetto, cercando di coglierlo in fallo» spiega Levine. «Se, per esempio, una telecamera ha ripreso Joe alla guida di un furgone, io posso nascondere a Joe che ho già questa informazione e chiedergli come si è spostato. Se lui dice "in metropolitana", posso presumere che abbia qualcosa da nascondere».

LA TRAPPOLA DELL'EMOTIVITÀ

Altri sistemi, come quelli sviluppati dallo psicologo Paul Ekman e resi famosi dalla serie tv *Lie to me*, ovvero cercare nel volto delle persone le microespressioni involontarie che sarebbero

In *Lie to me*, serie ispirata dalle teorie di Paul Ekman, Tim Roth è uno psicologo che aiuta gli investigatori analizzando le microespressioni facciali dei sospettati



«CERCARE NEI VOLTI LE ESPRESSIONI INVOLONTARIE TIPICHE DI CHI MENTE PORTA A FALSI POSITIVI»

tipiche di chi sta mentendo, per Levine sono molto più fallaci. «C'è un alto rischio di falsi positivi: magari qualcuno è emotivo di suo, o è in ansia per essere sotto interrogatorio seppur innocente. E finisce per

sembrare bugiardo» spiega. Questo vale anche per la cosiddetta macchina della verità. «In realtà non rileva le bugie, ma solo la tensione della persona, attraverso indicatori come il battito cardiaco o la sudorazione» spiega ancora Levine. «Il trucco psicologico della polizia è convincere il sospettato che la macchina sia infallibile, così da aumentare il suo nervosismo quando dice una bugia. Il *lie detector* è soprattutto uno strumento di pressione psicologica. Più che a scoprire le bugie, serve a indurre il soggetto a confessare, trasmettendogli il messaggio: sappiamo per certo che hai mentito, lo prova la macchina della verità, a questo punto tanto vale che confessi».

Anche approcci con maggiore fondamento scientifico possono rivelarsi, seppur statisticamente validi sui grandi numeri, poco affidabili nel caso singolo: è il caso della teoria dello sforzo cognitivo. Chi mente si sforza di più

«GLI INDIZI UTILI A SMASCHERARE I BUGIARDI SONO MOLTI, MA NESSUNO VA PRESO DA SOLO»

perché deve – simultaneamente – evitare di dire la verità, fabbricare una realtà alternativa (la bugia), cercare di non contraddirsi, e infine monitorare l'espressione dell'interlocutore per accertarsi che non si stia insospettendo e che non ci sia, quindi, bisogno di cambiare qualcosa nella storia che si sta raccontando. Secondo lo psicologo sociale Aldert Vrij, per scoprire in tempo reale i bugiardi basta notare i segni di questo sforzo mentale, come l'affaticamento o il nervosismo. Magari amplificandoli con trucchi che stancano i bugiardi più dei sinceri, come quello delle domande inaspettate su dettagli irrilevanti ("Chi ha finito di mangiare prima tra lei e sua moglie? Di che colore era il tovagliolo del ristorante dove dice di essere stato?"), cose a cui il mentitore non può aver pensato quando ha costruito la sua versione fittizia degli avvenimenti.

UNA VALUTAZIONE COMPLESSA

«Il problema di tutte queste teorie è che si focalizzano su indizi troppo specifici, isolandoli dal contesto» obietta Levine. «Certi segnali – come per esempio il numero di aggettivi usati per descrivere una scena, che secondo alcuni software è utile a riconoscere i racconti veri, più ricchi di dettagli – se presi da soli, hanno poco senso. Nella realtà, però, quando abbiamo a che fare con qualcuno che potrebbe essere un bugiardo, gli indizi non si presentano isolati: è più indicativo l'atteggiamento generale della persona che abbiamo di fronte, formato da una costellazione di segnali e di indizi, da valutare tutti insieme». Fare questa valutazione può essere complesso, ecco perché – almeno per chi non deve scoprire la verità per mestiere – fidarsi è più sensato che diffidare parossisticamente di tutti.

Senza dire che la società, per ridurre le frustrazioni e mantenere l'armonia al suo interno, di una piccola quota di bugie ha decisamente bisogno. Quindi, se dovesse presentarsene l'occasione, continuate pure a mentire tranquillamente: «Un paio di calzini bianchi? Ma che magnifico regalo».

Giuliano Aluffi

© RIPRODUZIONE RISERVATA