



Sara Pezzuolo - Psicologo Clinico

Esperta in Psicologia Giuridica

Menzogna
Comportamento verbale e non verbale

Tesina C.E.P.I.C. (Centro Europeo di Psicologia Investigazione e Criminologia)

Corso di aggiornamento e qualifica semestrale in:
“Criminologia e Psicologia Investigativa”

Dott.ssa Sara Pezzuolo
Via del Prato, 5 Montepulciano (SI)
Tel. 0578 757867 cell. 339 2831456
e-mail: sarapezzuolo@libero.it

Menzogna e comportamento verbale

Bada! Sta riflettendo: avrà subito pronta una bugia.

F. Nietzsche

Mentire è un'operazione veramente complessa, sono molti i fattori da tenere sotto controllo, essi entrano in funzione contemporaneamente (parole, pause, tono e timbro della voce, posizione del corpo, mimica facciale, espressioni ecc.) e, di solito chi mente non riesce a controllare ogni aspetto del suo comportamento.

Chi osserva, però, tende a prendere in considerazione le fonti di informazioni meno attendibili (le parole e la mimica facciale) e a trascurare quelle che, invece, inviano gli indizi migliori. Alle parole si presta molta attenzione perché tutti sanno che costituiscono il modo più ricco e differenziato di comunicazione, ma il menzognero, a sua volta, censura e controlla, in primo luogo proprio la parola.

Il viso si pone in primo piano poiché rappresenta il segno distintivo dell'identità personale e la sede primaria di manifestazione delle emozioni, ma il menzognero, insieme alle parole, tenta di tenere sotto controllo anche la mimica facciale, anche se, essendo essa, un sistema volontario e involontario allo stesso tempo, invia, suo malgrado, contemporaneamente, informazioni giuste e manipolate.

La maggior parte delle ricerche sulla menzogna, comunque si sono occupate in misura maggiore del comportamento non verbale piuttosto che di quello verbale, eppure non possiamo prescindere dal fatto che è proprio la parola che provvede alle esigenze di tipo sociale ed è attraverso la parola che comunichiamo con i nostri simili.¹

Il linguaggio, per il suo dinamismo e malleabilità, è il più potente strumento di controllo sociale per ogni tipo d'interazione.

¹ Buller, Burgoon, 1994

Gli studi sull'aspetto verbale dell'interazione menzognera hanno cominciato a svilupparsi solo negli anni '80. In questo campo², l'attenzione degli studiosi si è concentrata sull'individuazione delle caratteristiche più generali del comportamento verbale.

In uno studio Johnson e Raye (1981) hanno cercato di distinguere tra i ricordi realmente percepiti, e quindi generati esternamente, e le memorie immaginate. Secondo questi autori, i ricordi che si riferiscono a percezioni reali includono più informazioni contestuali di tipo spaziale-temporale e maggiori dettagli di tipo sensoriale. Invece i ricordi che derivano da qualcosa di meramente immaginato contengono solo informazioni subbietive ed egocentriche.

Studiando la differenza qualitativa tra ricordi che derivano da suggerimento post-evento, per esempio dovuti a domande suggestive, e memorie reali Schooler, Garhard e Loftus (1986) le hanno così distinte: le persone usano più parole per descrivere i ricordi reali e usano più espressioni di tipo dubbio menzionando più processi cognitivi; invece nei ricordi suggeriti si fa meno riferimento agli attributi sensoriali dell'oggetto suggerito.

Alonso-Quecuty (1992) ritiene possibile una similitudine tra ricordi suggeriti ed immaginati da un altro e ricordi non suggeriti e realtà; in una ricerca rivolta a questo scopo crea un parallelismo tra ricordi immaginati e menzogna da un lato e ricordi di fatti realmente percepiti e verità dall'altro.

Il primo strumento di indagine sul livello di realtà del contenuto verbale delle dichiarazioni, lo Statement Reality Analysis, è stato sviluppato negli anni '50 da uno psicologo tedesco, Ugo Undeutsch (1989), per aiutare il sistema giudiziario a valutare la credibilità delle accuse di abuso sessuale provenienti da minori. Questo metodo, continuamente perfezionato, ha esteso il suo raggio d'azione e viene oggi usato per misurare il livello di credibilità della testimonianza in generale. Nella sua forma attuale³, si avvale di due tecniche semistrutturate, *Criteria-based Content Analysis* (Analisi del contenuto basato su criteri) e *Statement Validity Assessment* (Giudizio di validità delle dichiarazioni); il

² Cody e al., 1984; Stiff, Miller, 1986

³ Steller, Koehnken, 1989; Raskin, Esplin, 1991



primo si riferisce all'analisi qualitativa del contenuto di una data dichiarazione effettuata sulla base di una serie definita di criteri; il secondo si avvale di un'ulteriore serie di indicatori che l'esperto utilizza per il suo giudizio finale sulla credibilità o meno del contenuto della testimonianza.

Questa metodica si basa su una serie di assunti relativi al comportamento umano:

- 1) maggiore validità del giudicare la veridicità di una data affermazione piuttosto che quella della persona da cui proviene;
- 2) il ricordo di eventi effettivamente accaduti differisce, in termini di struttura, contenuto e qualità, dal falso ricordo di eventi mai accaduti.

I criteri che stanno alla base dell'analisi del contenuto sono i seguenti:

- Criteri per analizzare le caratteristiche generali:

1. struttura logica del racconto;
2. produzione non strutturata;
3. quantità di dettagli (luoghi, persone, oggetti, azioni);

- Criteri per analizzare il contenuto specifico:

1. inserimento delle informazioni nel contesto temporale e spaziale;
2. descrizione di interazioni tra azioni, reazioni, conversazioni;
3. riproduzione di conversazioni (esame della terminologia e delle parole inusuali del ricercatore);
4. complicazioni inattese durante l'evento;

- Criteri per analizzare la peculiarità del contenuto:

1. particolari insoliti;
2. particolari superflui;
3. fraintendimento di particolari riportati accuratamente;
4. riferimento ad associazioni esterne (riferimento ad accadimenti o conversazione in qualche modo collegati al fatto, ma che non si sono verificati durante il fatto);
5. resoconti di stati mentali soggettivi;
6. attribuzioni circa lo stato mentale dell'abusatore;



- Criteri per analizzare il contenuto in relazione alla motivazione:

1. correzioni spontanee;
2. ammissione di carenze di memoria;
3. sollevare dubbi circa la propria testimonianza;
4. autodisapprovazione;
5. perdono verso l'autore del fatto;

- Criteri per analizzare gli elementi specifici dell'offesa:

1. particolari caratteristici circa il crimine;

Il livello di sviluppo del metodo permette solo di compiere valutazioni qualitative.

Una volta esaurita l'analisi della prima indagine, l'esperto, prendendo in considerazione altre fonti d'informazione, le utilizzerà per emettere un giudizio definitivo sulla credibilità o meno di una data dichiarazione. Questo secondo strumento è rappresentato dallo *Statement Validity Assessment*⁴ che si avvale dei seguenti indicatori:

- Caratteristiche psicologiche (linguaggio e conoscenze appropriate; affetti appropriati; suscettibilità alla suggestione);
- Caratteristiche dell'intervista (interrogazione suggestiva, tendenziosa o coercitiva; adeguatezza complessiva dell'intervista);
- Motivazioni (motivazioni a denunciare; contesto della denuncia originaria; pressioni a denunciare falsamente);
- Domande investigative (concordanza con le leggi di natura; concordanza con altre affermazioni; concordanza con altre prove).

Accanto a questi precisi parametri, possono essere anche presi in considerazione altri indizi che derivano dall'esplorazione attenta del comportamento non verbale, dall'esistenza di discrepanze tra i risultati forniti dai due tipi di strumenti e da ogni altro elemento che possa arricchire le informazioni sul caso in esame.

⁴ Yuille 1989; cfr. anche Steller, Boychuk, 1992

Nel 1998, Luigi Anolli e Michela Balconi, hanno portato avanti una ricerca molto interessante sull'analisi degli indicatori verbali microstrutturali e macrostrutturali nella menzogna.

Essi partirono, per la loro analisi, dai diversi spunti teorici che erano offerti dai diversi approcci o modelli.

Secondo l'approccio prototipico di Coleman e Kay (1981) e il modello della gerarchia delle intenzioni⁵, risultano condizioni necessarie per realizzare una comunicazione menzognera:

- Compresenza di due livelli intenzionali :
 1. intenzione esplicita di trasmettere informazioni accettate come vere;
 2. intenzione latente di ingannare l'interlocutore fornendogli informazioni false;
- Falsificazione sulle proprie credenze, dal momento che in ogni scambio comunicativo viene presupposta la sincerità dell'atto compiuto⁶.

Secondo il modello interpersonale della menzogna, che definisce la menzogna come un interatto comunicativo e come processo dinamico⁷, nonché secondo il modello informazionale, per il quale la comunicazione menzognera si declina in modalità strategiche diversificate di comunicare i contenuti falsi⁸, accanto alla polarità semantica verità/falsità del contenuto, occorre prendere in considerazione l'asse chiarezza/ambiguità dell'enunciazione, nonché la modalità diretta/indiretta di dire il falso.

La strategia di ambiguità dei contenuti, caratterizzata da un numero ridotto di asserzioni fattuali⁹, le dichiarazioni false sono tipicamente più brevi di quelle vere; diminuzione di riferimenti alla propria esperienza personale e ad avvenimenti passati¹⁰, la dichiarazione non veritiera tende ad essere generica e a contenere pochi riferimenti a

⁵ Anolli, Balconi e Ciceri, 1994; Anolli e Ciceri, 1997

⁶ Searle, 1979; De Cataldo Neuburger e Gulotta, 1996

⁷ Buller e Burgoon, 1994;1996; Ebesu e Miller, 1994

⁸ Bavelas, Chovil e Mullet, 1990

⁹ Alonso-Quecuty, 1992

¹⁰ Knapp, Hart e Dennis, 1974; Todd-Manchillas e Kibler, 1979; Kuiken, 1981



persone, luoghi e sviluppo temporale degli eventi. Inoltre, vi è un impiego più frequente di termini generali come “tutti”, “ogni”, “nessuno”, “niente”, una maggiore vulnerabilità nella scelta lessicale¹¹, nonché una presenza più consistente di informazioni irrilevanti e fuorvianti¹².

In particolare nella comunicazione del falso la limitatezza dei riferimenti contestuali e percettivi a favore delle informazioni soggettive è correlata a resoconti di situazioni immaginate, equivalente della condizione di menzogna, piuttosto che a resoconti basati su dati di realtà, equivalente della condizione di verità¹³.

La comunicazione del menzognero, è concisa e sintetica, spesso incompleta. Gli enunciati sono frequentemente brevi, privi di soggetto e con predicato sottinteso, con un numero totale di parole alquanto limitato, con un numero più elevato di pause, con pause complessivamente più lunghe e con presenza di tempi di latenza superiori nelle risposte¹⁴.

Un'altra strategia della comunicazione menzognera consiste nell'impersonalizzazione degli enunciati. Il menzognero tende a non assumersi la responsabilità delle proprie affermazioni e a dissociarsi dal proprio atto comunicativo, spostando il fuoco dell'attenzione su un contesto di riferimento esterno¹⁵. Questa strategia prevede pochi autoriferimenti e l'utilizzo di condizioni impersonali, ad esempio l'impiego del “si” impersonale e del “noi”¹⁶.

Un altro aspetto rilevante, è costituito dall'interazione tra chi mente e l'interlocutore. In un contesto familiare il menzognero tende a fare ricorso più spesso all'ambiguazione, al fine di evitare di scontrarsi con l'interlocutore e di preservare la propria immagine in caso di smascheramento¹⁷. Rilevante è la funzione svolta dallo smascheramento e gli effetti di un atteggiamento indagatore da parte dell'interlocutore

¹¹ Knapp, Hart e Dennis, 1974; Todd-Manchillas e Kibler, 1979; Kuiken, 1981

¹² Miller e Stiff, 1993; Buller e Burgoon, 1996

¹³ Johnson e Raye, 1981; Alonso-Quecuty, 1992

¹⁴ Todd-Manchillas e Kibler, 1979; Kuiken, 1981, Stiff e Miller, 1986; Miller e Stiff, 1993; Stiff, Corman, Krizek e Snider, 1994

¹⁵ Buller e Burgoon, 1994; 1996; Knapp et al., 1974

¹⁶ Ekman, 1985; 1988; Ekman, O'Sullivan, Friesen e Scherer, 1991

¹⁷ Metts e Chronis, 1986; Buller e Aune, 1987; Burgoon, 1989; Metts, 1989; Buller e Burgoon, 1994; Buller et al., 1994;

sulla strategia del menzognero. A questo proposito sono stati registrati cambiamenti significativi sia sul piano non-verbale¹⁸, che sul piano linguistico in relazione alla presenza di un interlocutore sospettoso. Un intervento imprevisto da parte dell'ascoltatore volto a mettere in discussione la verità del messaggio, tende a produrre un aumento degli indizi di disvelamento del falso (errori del discorso, tempi di latenza delle risposte più lunghi), a causa di un aumento dell'arousal nel menzognero.

La ricerca di Anolli e Balconi si proponeva, quindi, di andare ad indagare alcuni aspetti peculiari dell'atto linguistico del mentire.

Gli autori analizzarono, in primo luogo, il gioco della comunicazione menzognera fra colui che mente e colui che ascolta, dove l'ascoltatore svolge due ruoli ben distinti:

1. l'interlocutore assume un atteggiamento acritico di accettazione passiva della menzogna, consentendo al menzognero di dire la menzogna secondo la propria pianificazione, in una situazione di modesta attivazione emotiva;
2. l'interlocutore ha un atteggiamento sospettoso, indagatore e smascheratore, ponendo il menzognero in una situazione imprevista, probabilmente ad alta attivazione emotiva;

L'ipotesi di ricerca si proponeva di poter affermare che nella condizione menzognera, rispetto a quella veritiera, colui che mente tenderà a preferire enunciati vaghi e indeterminati, facendo ricorso anche a termini equivoci, in particolare negli stati di modesta attivazione emotiva; il menzognero comunicherà la propria menzogna in modo conforme alla propria pianificazione, facendo ricorso a enunciati più lunghi e più eloquenti, con un numero più elevato di pause. Al contrario, in una condizione di alta attivazione emotiva, il menzognero, nell'impegno di gestire le proprie reazioni emotive, impiegherà un numero limitato di argomenti, farà ricorso a enunciati più brevi, con la comparsa di un maggior numero d'interruzioni e di ripetizioni.

In secondo luogo gli autori si proposero di verificare la condizione della menzogna come configurazione di strategie verbali differenti in funzione del contesto di riferimento.

¹⁸ Buller e Burgoon, 1994; Kalbfleisch, 1994



Mentire potendo seguire una pianificazione già predisposta precedentemente è infatti diverso dal mentire in una situazione imprevista e inattesa.

In questo modo diventa possibile approfondire la contrapposizione emersa in ricerche precedenti fra la strategia dell'ambiguazione e della ridondanza¹⁹ e la strategia della sinteticità e dell'assertività²⁰.

L'ipotesi di ricerca prevedeva che nella situazione a bassa attivazione emotiva si facesse maggiormente ricorso alla strategia dell'ambiguazione e della prolissità. Secondo le ipotesi degli autori, ciò dovrebbe comportare da un lato, la presenza di un maggior numero di parole, di argomenti e di pronomi; dall'altro un utilizzo più consistente di variazioni della frase standard, con la sostituzione di contenuti, l'aumento della complessità degli enunciati e l'inserimento della frase menzognera in una posizione intermedia del discorso, non all'inizio.

In una situazione ad alta attivazione emotiva, invece, il menzognero, impiegherà, preferibilmente, la strategia della reticenza e della sinteticità. La comunicazione reticente sarà caratterizzata da un numero più ridotto di pronomi personali, dall'impiego di costruzioni nominali e dalla introduzione di variazioni consistenti nella frase standard. Inoltre, il carattere di sinteticità dovrebbe essere contraddistinto dal ricorso a enunciati brevi e di natura assertiva, in cui prevale il periodo semplice, collocato preferibilmente all'inizio del discorso (strategia della sinteticità assertiva).

L'esperimento fu diviso in quattro fasi distinte:

- definizione delle condizioni che motivano l'atto menzognero;
- elaborazione di un piano strategico per mentire;
- realizzazione della comunicazione menzognera;
- valutazione delle proprie prestazioni;

I soggetti che hanno partecipato all'esperimento sono stati contattati telefonicamente da un collaboratore e dallo sperimentatore. Essi erano quaranta studenti

¹⁹ Alonso-Quecuty, 1992; Miller e Stiff, 1993

²⁰ Vrij, 1995

iscritti al quarto anno della facoltà di Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Milano.

Si invitavano i soggetti ad osservare una figura in bianco e nero raffigurante un uomo in giacca e cravatta con un'espressione del viso seria. Ai soggetti veniva richiesto di osservare e definire l'età e il colore dei capelli dell'uomo. La figura, però, riguardo a queste due caratteristiche, era volutamente ambigua. Il fatto che fosse stato scelto uno stimolo di elevato valore neutrale, era dovuto alla volontà di indagare una condizione di menzogna fredda, che non implicasse il mascheramento o la dissimulazione di emozioni²¹.

Dopo che i soggetti venivano visti convinti della propria percezione, gli veniva data la consegna di descrivere al proprio interlocutore per sei volte di seguito le copie identiche della medesima immagine-stimolo impiegando, a seconda della propria percezione, due enunciati precisi: "vedo un uomo giovane con i capelli castani", "vedo un uomo di mezza età con i capelli neri". Questi due enunciati dovevano essere usati nelle quattro combinazioni possibili mentre descriveva per sei volte le copie dell'immagine-stimolo. Essi, quindi, dovevano utilizzare per quattro volte la descrizione conforme alla propria percezione, condizione di vero, e per due volte la descrizione difforme, condizione di falso.

Obiettivo dei soggetti era quello di utilizzare la propria abilità per modificare la percezione dell'interlocutore sullo stimolo, inducendo dubbi e incertezze.

Durante la fase di esecuzione del compito, il soggetto veniva accompagnato nella stanza dove si trovava anche l'interlocutore ed era invitato a sedersi, uno di fronte all'altro, intorno a una scrivania.

L'interlocutore sottoponeva uno alla volta gli stimoli al soggetto e lo invitava a descriverli uno dopo l'altro. Il soggetto utilizzava l'ordine conforme/difforme alla propria percezione che aveva scelto in precedenza. Nel caso della bassa attivazione emotiva, l'interlocutore si manteneva volutamente neutrale e indifferente, proprio per far sì che il soggetto si sentisse rassicurato dal fatto di essere apparso sufficientemente credibile e di

²¹ Anolli, Balconi e Ciceri, 1994

non indurre sospetto nell'interlocutore. Al contrario, nella seconda condizione di falso, quando il soggetto presentava per una seconda volta una descrizione falsa, l'interlocutore sollevava dubbi circa la veridicità dell'affermazione del soggetto, invitando il soggetto a ripetere e a giustificare la descrizione. In questo modo, l'atteggiamento dell'interlocutore, induceva nel soggetto una condizione di alta attivazione emotiva, sia per l'aumento della minaccia di essere scoperto che per la reazione improvvisa dell'interlocutore.

La scelta delle frasi standard, riportate sopra, rispondeva, per gli autori, a esigenze di natura fonemica per l'analisi vocale dell'enunciato.

Sul piano verbale, questo tipo di enunciato standard costituisce un modello di enunciazione tematica semplice (van Dijk, 1985): il soggetto grammaticale della frase coincide con il parlante espresso in prima persona singolare, il verbo è espresso in forma finita e positiva, ed è privo di attribuzione qualificative al di là delle caratterizzazioni richieste per età e capelli.

Inoltre la presenza di una frase standard cui confrontare gli enunciati effettivamente prodotti ha consentito di analizzare le variazioni verbali introdotte dal soggetto, considerate come scelte strategiche operate al fine di comunicare la propria menzogna. L'analisi degli indicatori verbali ha interessato sia le componenti microstrutturali e macrostrutturali che caratterizzano il singolo enunciato-standard, sia alcuni indicatori macrostrutturali dell'intero discorso del soggetto.

Per l'analisi degli indici microstrutturali e macrostrutturali sono stati considerati tre enunciati:

- enunciato che rappresenta la condizione di conformità alla propria percezione spontanea (condizione di vero);
- enunciato falso con la presenza dell'interlocutore senza sospetto (condizione di falso a bassa attivazione emotiva);
- enunciato falso con la presenza dell'interlocutore sospettoso (condizione di falso ad alta attivazione emotiva).

Nello studio degli indicatori verbali dell'eloquio sono stati distinti, due livelli di analisi. Il primo livello, quello microstrutturale, fa riferimento ai costituenti mini dell'enunciato (Zammuner, 1985).

Attraverso l'analisi qualitativa delle singole parole dell'enunciato standard sono stati considerati l'argomento, il soggetto, la predicazione, gli attributi e gli avverbi che esprimono una qualificazione dei termini della frase. Sono stati, inoltre, considerati alcuni aspetti non verbali, come i fenomeni di assenza del parlato (numero e durata) e la loro tipologia (pause piene e vuote), così come gli indici di disfluenza (numero di parole ripetute e incomplete).

Il secondo livello preso in esame, fu quello macrostrutturale, che si riferisce alla frase standard nel suo complesso. In particolare sono state considerate le modificazioni e le variazioni strutturali dei due contenuti da falsificare (l'età e i capelli). Sono stati inoltre analizzati altri indicatori macrostrutturali che si riferiscono all'eloquio complessivo: la complessità della struttura enunciativa (dagli enunciati semplici agli enunciati composti, agli enunciati complessi), la collocazione spaziale dei costituenti (posizione dell'enunciato standard nell'enunciato composto, posizione dell'enunciato composto nell'enunciato complesso). Tale analisi è stata effettuata considerando le porzioni di parlato del soggetto dall'inizio alla fine del suo turno, all'interno del quale si collocano i tre enunciati standard della condizione di falso a basso coinvolgimento emotivo e della condizione di falso ad alto coinvolgimento emotivo. Sono stati considerati, infine, l'ordine di presentazione della sequenza delle sei enunciazioni vere e false, nonché il numero complessivo di argomenti tematici veri e falsi dell'intera sequenza.

I risultati della ricerca confermano la validità del modello della gerarchia delle intenzioni²², la cui peculiarità consiste nella presenza di due livelli intenzionali, l'intenzione manifesta di comunicare qualcosa a qualcuno che deve apparire vero e l'intenzione latente di ingannare, realizzabile grazie alla manipolazione del presupposto di sincerità del contenuto del messaggio.

²² Anolli, Balconi e Ciceri, 1994



La comunicazione menzognera prevede un processo articolato, che accanto alla scelta di una strategia globale di azione a livello molare, richiede la definizione di azioni tattiche a livello molecolare che si specifichino e coordinino il piano verbale e non verbale, nonché un processo di monitoraggio sugli effetti dell'atto comunicativo al fine di verificarne l'efficacia.

Il confronto fra le condizioni di verità e di falsità, ha consentito agli autori, di rilevare alcuni aspetti distintivi, in riferimento sia agli indicatori microstrutturali che a quelli macrostrutturali. Nella condizione di verità, i soggetti fanno ricorso a messaggi chiari e diretti nella loro globalità, adeguatamente informativi rispetto a quanto richiesto. In particolare, lo stile di enunciazione è caratterizzato complessivamente dalla presenza di una struttura sintatticamente completa, con l'impiego di frasi provviste di predicato e di tipo personale. Entro le modificazioni del vero sono presenti poche modificazioni di contenuto e di struttura rispetto alle frasi standard della consegna.

In sintesi, nella condizione di vero, i soggetti fanno ricorso a una strategia comunicativa tendenzialmente univoca, coerente al suo interno, conforme ai dati di realtà e alle proprie credenze.

Rispetto alla condizione di verità, la condizione di falsità si presenta come un processo più articolato e complesso. In particolare, nella condizione di falsità, i soggetti prediligono modalità comunicative improntate alla vaghezza, alla indeterminatezza semantica, all'ambiguità ma anche all'assertività, alla prolissità ma anche alla sinteticità, in modo da sfuggire al controllo di chi ascolta e da apparire credibili. A livello microstrutturale, si rileva la presenza ricorrente di qualificatori e di modificatori semantici impiegati al fine di attenuare o contrastare il contenuto del messaggio. Questa molteplicità e varietà di strategie è confermata anche negli indicatori macrostrutturali che presentano notevoli variazioni dell'enunciato standard in senso sia rafforzativo che attenuativo.

Osservando l'analisi della comunicazione del falso, emergono profili distinti nella condizione di falso a bassa attivazione emotiva (menzogna preparata) e la condizione di falso ad alta attivazione emotiva (menzogna impreparata).



Nella condizione di falso senza sospetto prevale nettamente il ricorso alla strategia dell'ambiguazione e della prolissità in modo conforme a quanto riscontrato da altri autori²³. Tale strategia si manifesta attraverso l'introduzione di variazioni microstrutturali dubitative nella valenza semantica delle parole e degli enunciati. Tale effetto viene confermato dall'organizzazione verbale della macrostruttura dell'eloquio. La strategia di "stemperare" il falso e di renderlo meno identificabile spiegherebbe la scelta di collocare i contenuti falsi in una posizione non prominente, ma intermedia nella sequenza complessiva degli enunciati. In tal modo essi possono essere più facilmente camuffati all'interno di un contesto sintatticamente ampio e articolato. Inoltre, questa condizione, è contraddistinta dalla presenza di un eloquio articolato e complesso, con un'elevata valenza informativa e talvolta ridondante e ripetitiva. Parimenti, la presenza di un numero elevato di forme predicative piuttosto che nominali configura una struttura frasale sintatticamente e semanticamente completa.

Questa scelta di ambiguazione contraddistingue una strategia comunicativa del "dire e non dire" o meglio del "dire per non dire", in cui l'intento del menzognero è quello di stemperare la falsità, utilizzando un'enunciazione semanticamente ricca e sintatticamente articolata, ma, allo stesso modo, poco chiara e poco pertinente, con tratti ridondanti, così da neutralizzare i contenuti falsi e da disorientare il proprio interlocutore.

Attraverso l'ambiguazione il menzognero riesce a mentire senza correre il rischio di esporsi eccessivamente e di essere smentito apertamente nel caso venisse scoperto.²⁴

In contrapposizione a questa tendenza, la condizione di falso con sospetto è qualificata dal ricorso a una strategia dell'assertività e della sinteticità, in maniera conforme a quanto osservato da Vrij (1995). Tale strategia si manifesta innanzitutto con una modalità elusiva e indiretta di dire il falso, in cui prevale un atteggiamento reticente da parte del menzognero, che preferisce dire a metà o addirittura non dire in assoluto. L'eloquio risulta, più breve, sintatticamente incompleto, con una prevalenza di frasi

²³ Alonso-Quecuty, 1992; Miller e Stiff, 1993

²⁴ Buller, Burgoon, Roiger e Buslig, 1993; Buller e Burgoon, 1996; Buller, Burgoon, Guerrero, Afifi e Feldman, 1996; McCornack, Levine, Morrison e Lapinski, 1996.



nominali prive di riferimento esplicito al soggetto grammaticale della frase. Si tratta di un discorso semanticamente non esaustivo, dal momento che spesso vengono omessi gli argomenti da falsificare (età e capelli). Inoltre, la diatesi predicativa è caratterizzata dalla impersonalità dell'azione descritta dal verbo. L'eloquio si presenta quindi come sintetico e impersonale, in cui prevalgono enunciati assertivi. Infatti, con la preferenza per la modalità rafforzativa degli enunciati i soggetti realizzano una strategia di consolidamento dei contenuti, con una manovra di accentuazione semantica. Questo atteggiamento dovrebbe fungere da garanzia alla veridicità dei contenuti e dovrebbe confermare la credibilità dell'atto comunicativo²⁵.

Di conseguenza, nella condizione di falso con sospetto, si decide di seguire la strategia della reticenza e della sinteticità. In questo contesto il menzognero sembra caratterizzarsi come un soggetto che "si esima dal dire", che sceglie di non raccontare la propria menzogna, che ne limita il più possibile i confini. La riduzione del contenuto informativo del messaggio e la semplificazione estrema della struttura enunciativa ne sono gli elementi maggiormente distintivi. Spesso questa strategia della reticenza e dell'assertività si coniuga con l'impersonalizzazione degli enunciati, intesa come "dire di non dire", in cui il menzognero parrebbe negarsi alla propria comunicazione, evitando ogni riferimento a se stesso e alla propria esperienza personale, in una forma di deresponsabilizzazione oggettiva.

Dai risultati di questa ricerca emerse, come era stato ipotizzato, l'esistenza di una molteplicità e diversità di stili comunicativi in funzione della condizione sperimentale. I dati contribuiscono a spiegare la contrapposizione dei risultati registrati da Alonso-Quecuty (1992), da Baumeister (1993), da Buller e Burgoon (1994;1996), strategia dell'ambiguazione e della prolissità, da un lato, e i risultati ottenuti da Vrij (1995), strategia della sinteticità, dell'evitamento ellittico e dell'assertività, dall'altro, entrambi gli stili della comunicazione menzognera sono stati adottati in funzione del contesto di riferimento.

²⁵ Buller, Comstock, Aune, Strzyzewski, 1989



In particolare, nella condizione di falso di menzogna preparata, l'impegno cognitivo richiesto per pianificare e attuare la falsificazione delle proprie credenze, si manifesta con la comparsa di un numero rilevante di pause brevi, coniugata a enunciati più lunghi, prolissi e ridondanti, con valori più elevati dell'indice di eloquenza. Si tratta di una comunicazione menzognera preparata, nella quale il menzognero, grazie alla posizione accondiscendente dell'interlocutore, può realizzare un piano di comunicazione in modo conforme alla propria organizzazione precedente e tende a impegnarsi in un discorso menzognero che risulti persuasivo e credibile per l'interlocutore²⁶.

Di contro, nell'altra situazione, dove l'interlocutore assume un atteggiamento indagatore e smascheratore la comunicazione del menzognero è caratterizzata da un incremento dell'indice di disfluenza.

Si tratta di una comunicazione menzognera impreparata, nella quale il menzognero, in funzione dell'atteggiamento critico dell'interlocutore, manifesta un'incapacità cognitiva momentanea nel gestire la menzogna e nel riprogrammare tempestivamente le proprie mosse tattiche appropriate alle richieste dell'interlocutore. Per questa ragione, in questa situazione, frequentemente il menzognero opta per enunciati brevi, sintetici e parzialmente incompleti e di tipo assertivo, al fine di evitare un'ulteriore indagine di chi ascolta²⁷.

Inoltre, la strategia comunicativa adottata dal menzognero, nella condizione di menzogna impreparata, può costituire un mezzo utile per far fronte all'attivazione emotiva (arousal) generata dalla paura di essere scoperto e dal rischio di "perdere la faccia" (Goffman, 1959).

Infatti, nella nostra cultura la scoperta della menzogna implica, per sua natura, una forte minaccia all'immagine di sé. Questa modalità di coping emotivo, essenziale, per la salvaguardia del proprio livello di autostima, consente parimenti al menzognero di gestire in modo più efficace alcune emozioni autoconsapevoli negative, come la colpa, la

²⁶ O'Hair, Cody e McLaughlin, 1981; Zuckerman e Driver, 1985; Buller e Burgoon, 1994; Ebesu e Miller, 1994

²⁷ Schachter, Christenfeld, Ravina e Bilous, 1991; Vrij, 1995

vergogna e l'imbarazzo²⁸. Tuttavia, mentre la vergogna e l'imbarazzo sono attivate dal rischio di essere ridicolizzati o disapprovati dall'interlocutore e dall'inadeguatezza rispetto agli standard socio-culturali, il senso di colpa, dovuto alla consapevolezza della trasgressione di norme morali e convenzionali, può spingere, in alcuni casi, alla confessione spontanea della menzogna, al fine di liberarsene²⁹.

I dati della presente ricerca confermano le ipotesi di partenza riguardo al ruolo decisivo svolto dall'interlocutore nell'orientare le scelte strategiche comunicative del menzognero. La menzogna, infatti, è per sua natura interpersonale. Al pari di ogni atto comunicativo, la menzogna è un gioco relazionale a due: da una parte si colloca il parlante che assume il ruolo di mentitore più o meno abile; dall'altra abbiamo l'interlocutore nel ruolo di vittima o smascheratore. Di conseguenza, il successo o il fallimento della menzogna è dato dalla combinazione delle abilità comunicative del menzognero e dell'interlocutore. La realizzazione dell'atto di mentire richiede una manipolazione attenta e raffinata dell'atto comunicativo da parte della regia del menzognero, nonché una verifica attenta e costante dell'efficacia della propria strategia. Il menzognero deve essere particolarmente sensibile ai cambiamenti di atteggiamento dell'interlocutore, così da modificare e regolare tempestivamente la propria strategia comunicativa nel corso dell'interazione³⁰.

Questo gioco relazionale emerge in modo chiaro nella ricerca di Anolli e Balconi. In presenza di un interlocutore acquiescente, il menzognero tende ad essere prolisso e ripetitivo, con enunciati più lunghi e articolati, nello sforzo di essere più persuasivo e credibile. Di contro, di fronte a un interlocutore sospettoso e dubitante, il menzognero adotta uno stile comunicativo sintetico, indiretto, elusivo e assertivo, evitando talvolta di fornire le informazioni richieste. E' tuttavia probabile che nel primo caso, per eccesso di impegno linguistico che produce ridondanza, e nel secondo, per lo stile comunicativo

²⁸ Tagney e Fischer, 1995

²⁹ Ekman e Friesen, 1969; 1974; Ekman e O'Sullivan, 1991

³⁰ Toris e DePaulo, 1985; Buller e Aune, 1987; Buller et al., 1989, 1993; Burgoon, Buller; Dillman e Walther, 1992

incoerente e frammentario, il menzognero non riesca a mantenere una regia efficace dell'atto menzognero e lasci trapelare indizi che possono far insospettare l'interlocutore³¹.

Come emerge da questa ricerca e come è stato osservato da altri autori³², la comunicazione menzognera si serve di modalità comunicative finemente diversificate attraverso una gamma di alternative verbali in funzione del contesto e del ruolo dell'interlocutore. Inoltre, al fine di rendere ragione della complessità strutturale e contestuale dell'atto comunicativo del mentire, diviene indispensabile analizzare il ruolo svolto dalla coordinazione dei due piani verbale e non verbale, nel tentativo di individuare profili e stili comunicativi coerenti e articolati.

Lo studio in termini strategici della compresenza di elementi verbali e non-verbali nella comunicazione del falso, consentirebbe, infatti, di ampliare e meglio definire i confini delle scelte comunicative intenzionali, strategie, e del livello non intenzionale, indizi, nel dominio della menzogna

In un'altra ricerca, Etkoff, Ekman, Magee e Frank (2000), hanno preso in considerazione un aspetto menzogna-comportamento verbale che non era mai stato preso in considerazione prima di ora, in quanto prendeva spunto dalla prospettiva di pazienti afasici.

Gli autori, hanno trovato che gli afasici sono significativamente più bravi a scoprire le menzogne, inerenti le emozioni, rispetto alle persone senza problemi di linguaggio.

Lo studio, che si proponeva di valutare la capacità di scoprire la menzogna, venne condotto su dieci pazienti che potevano comprendere le parole singolarmente, ma che soffrivano di gravi deficit nel comprendere le frasi a seguito di lesioni all'emisfero cerebrale sinistro.

La loro performance era confrontata con dieci pazienti che avevano lesioni all'emisfero cerebrale destro, con dieci pazienti sani e con quarantotto laureati.

Ai soggetti veniva mostrata una registrazione nella quale ciascuna persona era mostrata due volte consecutivamente; una volta doveva cercare di nascondere

³¹ Burgoon, 1989; Buller e Burgoon, 1994; Anolli e Ciceri, 1997

³² Buller et al., 1994; McCornack, 1992; Buller e Burgoon, 1996

un'emozione negativa, una volta doveva rivelare un'emozione positiva. Le misurazioni verbali mostrarono che le interviste differivano sia nei cambiamenti facciali sia nei cambiamenti della voce.

Gli afasici erano significativamente migliori, rispetto al gruppo di controllo, nello scoprire menzogne. In particolare ottenevano risultati migliori quando si focalizzavano sull'analisi dell'espressione facciale piuttosto che sulla voce.

L'ipotesi avanzata dagli autori per spiegare questi risultati è che probabilmente le lesioni al circuito sottostante la comprensione del linguaggio stanno anche alla base di modalità compensatorie di riconoscimento di comportamenti non verbali.

Menzogna e comportamento non verbale

“Capite, la lingua può nascondere la verità, ma gli occhi mai”

M. Bulgakov

La definizione di comportamento non verbale, non è univoca, diverse sono le definizioni a seconda dei diversi autori che ne parlano.

Per Argyle (1969), la definizione di comportamento non verbale comprende il contatto diretto, la postura, l'aspetto fisico, i movimenti mimici e gestuali, la direzione dello sguardo, le variabili paralinguistiche (tono di voce, ritmo del discorso, accentuazione).

La definizione, comunque più completa, sembra quella proposta da Ekman e Friesen, (1969), i quali hanno individuato cinque funzioni generali specifiche del comportamento non verbale e cioè:

1) Ripetizione: in cui il gesto ripete il significato della parola, ad esempio quando una persona fornisce indicazioni per la strada da seguire e la indica con la mano;

- 2) Contraddizione: in cui il comportamento non verbale contraddice il significato della parola, ad esempio una complimento fatto con tono sarcastico;
- 3) Complementarità: in cui il comportamento non verbale conferma ed integra quanto detto con le parole, ad esempio complimentarsi con qualcuno sorridendo;
- 4) Accentuazione: in cui il comportamento non verbale serve a dare sostegno e peso alla comunicazione verbale, ad esempio sottolineare con i movimenti della testa e delle mani quanto detto verbalmente;
- 5) Regolazione: in cui la mimica facciale, i gesti e gli sguardi servono a regolare lo scambio sociale e il flusso comunicativo, ad esempio quando cambiando la direzione dello sguardo si indica agli interlocutori i turni della conversazione.

In sostanza, quello che è importante per la discriminazione tra verità e falsità, è proprio la contraddizione che si può creare tra messaggi verbali e non verbali, in quanto mentre i segnali verbali si riescono a regolare in misura maggiore, quelli non verbali sono ritenuti più spontanei e più difficili da dissimulare o da fingere.

Un modo di comunicazione non verbale, di particolare interesse, per la condotta menzognera e la sua individuazione sono i comportamenti cinestetici, cioè i movimenti del corpo che riguardano la gesticolazione, i movimenti del tronco, degli arti, delle mani, le espressioni della mimica facciale, in particolare il riso e il sorriso, i movimenti degli occhi, la direzione e la durata dello sguardo, la dilatazione pupillare, e la postura.

Secondo Ekman e Friesen (1988), gli atteggiamenti non verbali non è che segnalano in particolare la menzogna, ma, piuttosto segnalano un'emozione che sottostà alla menzogna. Infatti, se la menzogna fallisce o è perché il menzognero non si è adeguatamente preparato la menzogna, (ad esempio se si trova impreparato a certi tipi di domande i tempi di latenza della risposta aumentano mentre invece la risposta dovrebbe essere immediata), o perché il menzognero fallisce nel compito di controllare le emozioni. Poche persone, infatti sono in grado di mostrare segnali d'emozione coerentemente con la situazione o lo stato d'animo. Ad esempio, stringere le labbra, quando uno è arrabbiato, è un esempio di segnale affidabile di rabbia e quindi è un ottimo discriminatore per valutare

se la rabbia effettivamente c'è o viene simulata, visto che la maggior parte delle persone fa questo movimento in maniera volontaria.

Quando le menzogne coinvolgono le emozioni, esse spesso, o servono a simulare un'emozione in realtà non provata, o a negarla quando in realtà ne viene fatta esperienza.

I comportamenti non verbali che sono associati al comportamento menzognero sono, secondo Ekman e Friesen, essenzialmente due:

- Il leakage, che può essere inteso come il trapelamento, cioè il fenomeno per cui certi comportamenti non sono "contenuti", e quindi da qualche parte, in qualche modo, "perdono", "scappano". Ciò può tradire il soggetto che mostra segnali contraddittori. Si ritiene, quindi, che gli individui mostrino, involontariamente, segni potenzialmente individuabili in corrispondenza a determinati stati psicologici. Si presume che la reazione psicologica che provoca il trapelare di segnali non voluti quando si mente sia causata da quella serie di sensazioni di colpa, vergogna, umiliazione, dovuti all'andare contro le norme sociali.
- Non viene mostrata l'emozione connessa alla menzogna, cioè una concordanza tra il dire e quello che si dovrebbe provare, ma quella che risulta visibile è l'emozione connessa all'atto del mentire e quindi, notata la discrepanza, il menzognero può facilmente essere scoperto.

Assieme al sentimento di colpa, alla paura di essere scoperti ecc., Ekman e Friesen individuano un altro tipo di emozione che sottostà alla menzogna, e cioè il "sentimento di farla franca". Gli autori hanno anche individuato una serie di situazioni nelle quali chi mente può essere particolarmente turbato, per fare alcuni esempi possiamo citare la situazione nella quale chi mente ha paura di essere scoperto, e la paura cresce se il menzognero non ha pratica nel mentire; se la menzogna non è preparata bene o se il destinatario è una persona conosciuta; una situazione nella quale il menzognero rispetta i valori della persona alla quale sta mentendo il che fa crescere la tensione.

Ekman parla anche di "eccitamento nel mentire", che raggiunge il suo valore massimo quando altre persone, "alleati" del menzognero, ne seguono l'azione.



Quando Ekman e Friesen parlano di emozioni che producono segnali specifici di comportamento, sottolineano la possibilità di incorrere nel cosiddetto “errore di Otello”. Nel dramma di Shakespeare, Otello ordina a Desdemona di confessare la sua colpa e cioè di essere l’amante di Cassio. Desdemona chiede un confronto con lo stesso ma Otello dice di averlo già fatto uccidere. Desdemona si dispera perché sa che ora è nell’impossibilità di provare la sua innocenza. Otello interpreta la sua disperazione come una conferma del fatto che lei fosse l’amante di Cassio: se si dispera è perché soffre della sua morte.

Nel 1989, Ekman fece un esperimento per valutare quale, fra i diversi canali presi in considerazione, fosse il più efficace nel tradire la menzogna.

Egli motivò un gruppo di allieve infermiere dicendo loro che era necessario per la loro futura professione che dimostrassero di essere in grado di celare forti emozioni negative, disgusto, preoccupazione ecc., per non spaventare i pazienti.

Ai soggetti veniva detto che avrebbero assistito, prima, alla proiezione di un piacevole filmato di scene marine e poi a un secondo filmato di un intervento chirurgico particolarmente cruento. Vedendo il primo filmato, le infermiere dovevano descrivere sinceramente le impressioni che provavano ad un intervistatore che non vedeva il film. Alla vista del secondo filmato avrebbero dovuto cercare di nascondere le loro vere emozioni e far credere all’intervistatore che stavano vedendo un gradevole documentario. I filmati delle interviste fatte alle infermiere furono poi mostrati a soggetti, che non avevano visto il filmato, ai quali veniva chiesto di valutare la sincerità delle persone. L’interesse era accertare quale canale fosse il più efficiente, viso, corpo, voce, parole, per tradire la menzogna.

Ad alcuni veniva presentato solo il viso delle infermiere, ad altri, solo il corpo, ad altri parole filtrate in modo da renderle inintelligibili pur conservando intatto il tono della voce, ad altri le parole al naturale o la loro trascrizione.

I risultati peggiori furono ottenuti dai soggetti che dovevano basarsi solo sull’espressione del viso: essi, infatti, giudicavano più oneste proprio le interviste dove le allieve mentivano. In pratica, si lasciavano convincere dalla mimica facciale finta,



ignorando le espressioni che potevano rivelare le sensazioni autentiche. I risultati migliori, non superiori però al 65%, sono stati ottenuti dai giudici che vedevano tutto il corpo.

La reale prestazione delle infermiere veniva valutata in modo sistematico con strumenti che misuravano i movimenti dei muscoli facciali (Ekman e Friesen, 1978), il tono e il volume della voce (Scherer, 1982) e i movimenti del corpo (Ekman, Friesen, 1969).

Un particolare canale non verbale per la valutazione della menzogna è il sorriso.

Secondo Ekman, Hager, Friesen (1981), esistono due tipi di sorriso: il sorriso onesto e il sorriso menzognero. Purtroppo, la maggior parte delle persone si lasciano ingannare facilmente dai falsi sorrisi, o come definiti anche dagli autori, sorrisi di maschera. La causa di questi frequenti fraintendimenti è l'incapacità di distinguere i veri sorrisi dai falsi se non si conoscono i meccanismi che li caratterizzano.

L'elemento comune al sorriso autentico è il cambiamento di aspetto prodotto dall'azione del muscolo zigomatico maggiore che contraendosi, solleva gli angoli della bocca inclinandoli verso gli zigomi. Questo è il tipo di sorriso "sincero" che si ritrova nelle persone che stanno dicendo la verità.

Il sorriso genuino è caratterizzato da una contrazione spontanea, detta "marcatore di Duchenne", di un muscolo dell'occhio noto come pars lateralis. Ekman ha continuato la ricerca misurando l'attività cerebrale di varie persone sorridenti, scoprendo che solo quelle che contraggono questo muscolo attivano aree cerebrali che determinano sensazioni di piacere.

Quando invece si sorride in modo simulato, mentendo all'interlocutore sull'emozione positiva non vera che si dichiara di provare ma che in realtà non si sta provando, vengono coinvolti solo i muscoli che alzano gli angoli delle labbra, e quindi, non appaiono il sollevamento delle guance, le increspature intorno agli occhi e il lieve abbassamento delle sopracciglia che compaiono nel sorriso autentico.



Quando è usato come una maschera, il sorriso falso copre solo le azioni della parte inferiore. Inoltre il sorriso falso risulta spesso asimmetrico e caratterizzato da un tempo di stacco sensibilmente inappropriato, per cui può scomparire bruscamente o a scatti³³.

Altrettanto importanti sono i segnali collegati alla voce e al modo di parlare. Nelle ricerche di Merhabian, 1969, si era già appurato che quando si chiede a qualcuno di cercare di influenzare gli altri, di contro a quando si vuole dare solo un'informazione, il discorso diventa più veloce, si parla a voce più alta e in modo più fluente, si adotta una mimica facciale più piacevole e aumenta la ricerca di contatto oculare.

In un'altra ricerca Ekman, 1989, provò a discriminare i cambiamenti della voce in concomitanza ad emozioni positive o negative. Il segno vocale di emozione più documentato era l'acutezza. In circa il 70% dei soggetti esaminati, la voce diventa più acuta in condizioni di turbamento. Altri segni rilevati erano: l'accelerazione e l'aumento di volume in condizioni di collera o di paura e il rallentamento e l'abbassamento in condizioni di tristezza. Poiché le alterazioni del tono della voce non sono facili da nascondere, esse possono essere dei validi indicatori di menzogna. Se si mente per dissimulare la paura o la rabbia, la voce dovrebbe avere un timbro più acuto, aumentare di volume con il discorso accelerato. L'opposto se si cerca di nascondere tristezza e dispiacere. Il suono della voce può anche tradire menzogne non premeditate ma indotte dall'entrare in gioco di un'emozione, ad esempio, il timore di essere scoperti produrrà l'alterazione della paura; il senso di colpa indotto dal fatto di mentire potrebbe causare le stesse alterazioni causate dalla tristezza.

La velocità con cui si parla, rappresenta un potente fattore non verbale di persuasione. Parlare in modo rapido comunica credibilità e competenza e può facilitare l'accettazione del messaggio anche se menzognero.

L'importanza del comportamento non verbale dipende principalmente da due fattori: la sua relativa "invisibilità" e la difficoltà di controllo.

³³ Ekman, Davidson, Friesen, 1990



Studi condotti da Holzman, Rousey (1969), hanno dimostrato che, anche se i soggetti possono vedersi e udirsi come gli altri li vedono e li odono, trovano estremamente difficile, quando lo vogliono, cambiare il modo in cui comunicano, in particolare nella comunicazione menzognera, a seconda del livello di motivazione che sta alla base della menzogna, un alto livello di motivazione corrisponde ad un accresciuto controllo sul canale verbale e una diminuzione di controllo sui canali non verbali. Quindi, in altre parole, se una persona è fortemente motivata a mentire, tende ad elevare il suo controllo proprio sul comportamento che è maggiormente riconducibile alla volontà, quindi sul comportamento verbale. Ciò fa sì, però, che i comportamenti non verbali, in qualche modo, vengano abbandonati a loro stessi, finendo, con alte probabilità, a svelare la menzogna.

Anche DePaulo et al.,(1989), si sono interrogati sugli aspetti non verbali della menzogna.

Nel loro studio³⁴ i soggetti erano invitati a tenere un diario per una settimana riportando le menzogne; solo una piccolissima parte delle menzogne registrate erano non verbali. A dispetto di questi risultati convinzione dell'autore è le menzogne non verbali siano molto più ricorrenti di quelle verbali, ed il fatto che esse non siano state registrate è dovuto ad una concezione errata di menzogna non verbale come meno rappresentativa del concetto stesso di menzogna.

Ipotesi dell'autore è infatti che tutte le menzogne verbali abbiano una componente non verbale, e che questa, difficilmente può essere messa sotto controllo, rilevando così informazioni più utili dello stesso sistema verbale.

Diceva Freud: *“Chi ha occhi per vedere e orecchi per sentire si può convincere che nessun mortale può tenere un segreto. Se le labbra tacciono, egli parla con le dita; l'inganno fuoriesce da ogni suo poro”* (Freud, 1905/1959, p. 94).

³⁴ Bella M. DePaulo, Susan E. Kirkendol, Deborah A. Kashy, Melissa M. Wyer, 1991



Quando colui che mente non è tutto concentrato nel mentire, spesso può tenere sotto controllo alcuni indicatori del comportamento non verbale, in particolare le espressioni facciali, così che la menzogna non venga rivelata³⁵.

Ma quando una persona è altamente motivata a mentire, si tradisce attraverso il suo stesso comportamento non verbale. Ciò avviene secondo DePaulo & Kirkendol (1988), non a dispetto dei suoi sforzi, ma proprio a causa loro.

Come già detto, la definizione base di menzogna è che il menzognero lo fa di proposito, la menzogna non è una svista o una dimenticanza.

Obiettivo dei vari autori è quindi arrivare a comprendere se l'uomo è in grado di scoprire che l'altro sta mentendo³⁶.

Ekman è convinto che ciò che tradisce un menzognero dipende dalla menzogna, dal menzognero, da chi lo ascolta e dal contesto. Ad esempio, come precisato sopra, per scoprire un'emozione nascosta si può osservare il "leakage", definito prima come la fuga dell'emozione, il trapelamento. Il "leakage" non è però unico per tutte le emozioni, ma varia dalle differenti emozioni, e di conseguenza, alcune menzogne sono difficili da scoprire se non impossibili, e utilizzando il F.A.C.S., (Facial Affect Coding System - Sistema di codificazione dell'influenza facciale), è possibile predire quali menzogne sono più o meno scopribili.

Peter DePaulo, afferma che i venditori esperti sono dei menzogneri bravissimi³⁷. Non si sentono colpevoli e spesso sono anche auto-convinti che quello che dicono in fondo non è ingannevole e hanno fiducia che chi li ascolta li crederà.

B.M. DePaulo, assieme ai suoi studenti, scoprì che chi è affascinante fisicamente ha più possibilità di essere scoperto rispetto a chi è fisicamente brutto. Anche se le persone affascinanti hanno maggiore successo, perché sono maggiormente confidenziali nelle diverse situazioni sociali e riescono a "catturare l'attenzione" delle altre persone,

³⁵ B.M. DePaulo, Stone, & Lassiter, 1985.

³⁶ B.M. DePaulo & Rosenthal, 1979; Ekman & Friesen, 1974

³⁷ P.J. De Paulo & B.M. DePaulo, 1988

commettono l'errore di cercare di tenere sotto controllo il comportamento verbale e non verbale.

Come si scopre se qualcuno sta mentendo?

Kerryn Hurd e Patricia Noller, utilizzando i criteri proposti da DePaulo e Rosenthal (1979), per discriminare tra persone oneste e disoneste, chiesero a un gruppo di soggetti di spiegare a voce alta come formulavano i loro giudizi circa la veridicità o meno di un assunto o di una frase. Essi notarono che numerosi erano i fattori che entravano in gioco, come da esempio, l'altezza del tono della voce e la presenza di pochi gesti illustratori, cioè quella gesticolazione tipica che accompagna il discorso.

In base però ad altri studi, ad esempio sulla discriminazione della verità dalla menzogna³⁸, sulla facoltà dei bambini di distinguere la menzogna³⁹, essi conclusero che la maggior parte delle persone coinvolte discriminavano tra menzogna e verità senza avere molta coscienza del perché.

Anche Carolyn Scarni si occupò della menzogna nei bambini osservando il pensiero di quest'ultimi sulle conseguenze della menzogna.

Ella chiese ai ragazzi della II, V, VIII classe, nel sistema italiano ai ragazzi delle elementari e delle medie, se credevano che gli altri potessero scoprire le emozioni dissimulate.

I risultati mostrarono che la maggior parte dei ragazzi pensava che ciò fosse possibile attraverso le espressioni facciali ma non ciò non veniva confermato dai ragazzi più grandi. Le conseguenze del mentire sono, a parere dei ragazzi, dei cattivi rapporti interpersonali.

Bond e Robinson ipotizzano che alcuni bambini beneficiano di quello che si chiama "demeanor bias" ossia di un'inclinazione comportamentale per quale alcune persone vengano sempre credute oneste, sia che mentano sia che dicono la verità. Siccome la particolarità di sembrare sempre onesto è geneticamente trasmessa, Bond e Robinson credono che questa possa far pensare che ci sia alla base un'ereditarietà del mentire.

³⁸ B.M. DePaulo, Rosenthal, Green, & Rosenkrantz, 1982

³⁹ B.M. De Paulo, Jordan, Irvine, & Laser, 1982

Maureen O'Sullivan ed i suoi colleghi, O'Sullivan, Ekman, & Friesen, partendo dai precedenti lavori di Ekman e Friesen del 1974, hanno notato che la differenza tra menzogna e verità si discrimina in maniera migliore se ai soggetti viene mostrato prima un campione di riferimento positivo, sincero, e poi un campione di riferimento menzognero piuttosto che se si fa il contrario.

Raccogliendo quindi i risultati di varie ricerche⁴⁰, possiamo riassumere alcuni comportamenti connessi con l'intento di mentire. Questi segnali, come già evidenziato, possono essere di tipo linguistico, quindi udibili dagli altri, oppure visibili, che si manifestano attraverso il repertorio mimico e gestuale.

Riassumendo, quindi, chi mente tenta di nascondere il vero. Tenta di nascondere l'emozione per il fatto di mentire o per l'eventualità di essere scoperto. Per far ciò tenta di controllare i segni esterni che possono tradire l'intenzione di ingannare e lascia trasparire segni di emozione, ciò è dovuto alla minore controllabilità, a partire dalla voce, dal corpo e dal volto.

I segni visibili che si ritrovano sono l'aumento di ammiccamenti, un aumento della dilatazione pupillare, un aumento dei gesti di adattamento, cioè una manipolazione volontaria del proprio corpo (toccarsi i capelli, grattarsi il naso, tamburellare con le dita ecc.). Il sorriso è asimmetrico poiché non coinvolge i muscoli intorno all'occhio ma solo le labbra. Vi è una riduzione degli sguardi, busto rigido, espressioni di disagio.

I segni udibili sono l'aumento di errori nell'eloquio, maggiori esitazioni, un aumento nel tono della voce, una divergenza tra i segnali provenienti dai differenti canali non verbali e non vocali.

I segni indicatori di menzogna possono essere:

- Aumento dilatazione delle pupille;
- Aumento di ammiccamenti;
- Aumento di gesti di adattamento;
- Aumento di esitazioni;

⁴⁰ Harrison e al. 1978; Zuckerman, Driver, 1985; Ekman e al., 1988; Burgoon e al., 1989; DePaulo e al., 1989; Alonso-Quecuty, 1992; McCornack, 1992; Miller, Stiff 1993; Buller, Burgoon, 1994



- Aumento della tonalità della voce.

Cosa bisogna quindi fare per scoprire la menzogna?

- tener conto più della voce che del volto;
- osservare il sorriso per vedere se è simmetrico o no;
- Se siamo in presenza di più canali espressivi è meglio prenderne in considerazione solo uno;
- Non bisogna lasciar il tempo all'emittente di preparare un'eventuale dichiarazione falsa;
- Tener conto delle generalizzazioni come "tutto" o "nessuno"
- Tener conto delle dichiarazioni negative e delle informazioni irrilevanti;
- Tener conto della scarsezza di riferimenti a sé e alle proprie esperienze;
- Tener conto dell'invio di informazioni incomplete in modo che siano poco vagliabili;
- Tener conto della costruzione di messaggi sintatticamente e semanticamente ambigui in modo che possano essere equivocati;
- Tener conto della esposizione di false conclusioni ed implicazioni.

In estrema sintesi possiamo concludere che le cause principali che possono portare a scoprire la menzogna sono essenzialmente tre: scorretta codificazione di chi comunica, interferenza delle emozioni, interferenza del pensiero.

Bibliografia

- Angelici Alberto, *"Tutte le bugie della macchina della verità"*, L'Unità, 4 novembre 1993;
- Anolli Luigi e Balconi Michela, *"Mentire con le parole: analisi degli indicatori verbali micro e macrostrutturali"*, Ricerche di Psicologia, n. 2, vol. 22, 1998;
- Bunim Deborah, *"Parenting style, locus of control, and the propensity to lie in adolescence"*, "Dissertation Abstract International: Section B: The Science & Engineering", Vol. 58 (9-B), Mar. 1998, pp. 5108;
- Castelfranchi Cristiano, *"Bugie, finzioni, sotterfugi; per una scienza dell'inganno"*, Carocci, Roma, 1998
- Castaldi, Amy Elizabeth, *"Cognitive activity and deception: Target, referent, and the chance of detection"*, "Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences & Engineering", Vol. 56 (11-B), May 1996, pp. 6460;
- Costa Filippa, Di Lorenzo Silvana, Novelli Maria Emanuela, *"Aspetti storico-analitici della menzogna"*, Attualità in Psicologia, Volume 7, 1992;
- Crain, Annisa Lauren, *"When is a lie as good as the truth? Self evaluative effects of denying group membership"*, "Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences & Engineering", Vol. 57 (7-B), Jan. 1997, pp. 4780;
- Defraigne, Carla-A-S., *"Motivation and belief in personal lying"*, Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences & Engineering", Vol.58 (3-B), Sep. 1997, pp. 1525;
- De Paulo Bella., *"Non verbal aspects of deception"*, Journal of Nonverbal Behaviour", 12(3), Fall 1998;
- De Paulo Bella M., Kirkendol Susan E., Kashy Deborah A., Epstein Jennifer A., *"Lying in everyday life"*, "Journal of Personality and Social Psychology, 1996, Vol. 70, No. 5, 979-995;
- Ekman Paul, *"Lying and nonverbal behaviour: theoretical issues and new findings"*, Journal of Nonverbal Behaviour, 12 (3), Fall 1988;



- Ekman Paul, O'Sullivan Maureen, and Frank Mark G., *"A few can catch a liar"*, Psychological Science, Vol. 10, No. 3, May 1999;
- Etcoff Nancy L., Ekman Paul, Magee John J., Frank Mark G., *"Lie detection and language comprehension"*, Nature, Vol. 405, 11 May 2000
- Feeley, Thomas H., *"Judging veracity in interpersonal communication: the effects of conversational competence, the truth bias, and posture"*, Dissertation Abstracts International Section A: Humanities & Social Science, Vol. 57 (6-A), Dec. 1996, pp. 2270;
- Gulotta Guglielmo, *"Trattato della menzogna e dell'inganno"*, Ed. Giuffrè, Milano, 1996;
- Kashy Deborah A., DePaulo , *"Who lies?"*, Journal of Personality and Social Psychology" May 1996, Vol. 70, No. 5, 1037-1051;
- O'Sullivan Maureen, Ekman Paul, Friesen Wallace V., *"The effect of comparisons on detecting deceit"*, Journal of Nonverbal Behaviour, 12(3), Fall 1988;
- Pezzuolo Sara, (tesi di laurea), *"Labbra e menzogna"*, Università "La Sapienza" di Roma, Facoltà di Psicologia, Anno Accademico 2002-2003;
- Taylor Levi, Gittes Marci, O'Neal Edgar and Brown Susan, *"The reluctance to expose dangerous lies"*, Journal of Applied Social Psychology, 1994, 24, 4, pp. 301-315;
- Vrij Aldert, Edward Catherine and ray Bull, *"People's insight into own behaviour and speech content while lying"*, British Journal of Psychology, 2001, 92, 373-389;