

Vero o falso? Se volete dire una pubblica menzogna ed essere creduti fatelo in tv. Lo dice uno studio inglese



Siete capaci di individuare una bugia quando vi capita di incontrarla? Mettetevi alla prova. Leggete attentamente le due interviste che seguono e cercate di capire qual è quella in cui l'intervistato dice il falso.

Intervista 1
Intervistatore: Dr Wiseman
Intervistato: Sir Robin
Allora, sir Robin, qual è il suo film preferito?
«Via col vento»
E perché?

Belli, è un classico. Grandi personaggi: una grande star del cinema Clark Gable e una grande attrice Vivien Leigh. Molto commovente.

E qual è il suo personaggio preferito nel film?

Oh Gable. Bene. E quanto volte lo ha visto?
Uhm... (pausa) credo più di sei volte.

Quando fu la prima volta che lo vide?
Appena uscì nelle sale. Penso fosse il 1939.

Intervista 2
Allora sir Robin qual è il suo film preferito?

Ah... (pausa) beh, «A qualcuno piace caldo».

E perché lo piace?

Oh perché ogni volta che lo vedo diventa sempre più divertente. Ci sono moltissimi spazzoni che adorano. E mi piacciono sempre di più ogni volta che lo rivedo.

Quali sono i suoi personaggi preferiti?

Ehm... Tony Curtis. Credo è così carino. (breve pausa) è spiritoso ma così bene. Cary Grant ed è molto divertente il modo in cui cerca di resistere alla seduzione di Marilyn Monroe.

Bene. E quando lo ha visto per la prima volta?

Appena uscì nelle sale. Credo non ricordo quando fu.

NON SI TRATTA di un semplice giochino (se avete pazienza comunque fra voi, o potrete sapere se avete indovinato o no). Quello che vi abbiamo presentato è uno dei più grandi esperimenti di psicologia mai realizzati. Si chiama «Megalob Truth Test» (test della verità a laboratorio totale) e si è svolto in Gran Bretagna e vi hanno partecipato più di 40mila persone. Scoppiò del test era quello di capire se per il pubblico è più facile identificare una bugia attraverso i giornali, la radio o la televisione. Richard Wiseman, ricercatore della università di Hertfordshire che ha condotto lo studio, ha raccontato recentemente in un articolo sulla rivista Aca come si è svolta la ricerca. Wiseman ha intervistato per due volte un noto commentatore politico inglese (sir Robin Day) chiedendogli sempre le stesse cose. In un'intervista però Day ha detto sempre la verità nell'altra solo bugie. Le trascrizioni delle due versioni sono state pubblicate da un quotidiano. L'audio è stato trasmesso dall'ora di un'indagine ed audio sono andate in onda in tv. Al pubblico dei mezzi di comunicazione è stato chiesto quindi di valutare, quale delle due interviste fosse quella vera e di trasmettere la risposta per telefono. Hanno risposto di sì 11mila persone (con che risultati?). I migliori in assoluto sono stati i radioascoltatori che hanno riconosciuto la versione falsa nel 73 per cento dei casi. E non si sono classificati al secondo posto con un 61 per cento di risposte corrette.

La bugia? È un'immagine

Siete capaci di scoprire una bugia? 40mila persone in Gran Bretagna hanno partecipato ad un test di psicologia unico nel suo genere. Scoprire tra due diverse interviste, una del tutto menzognera, l'altra no, quella in cui si dice la verità. Una sfida tra carta stampata, radio e tv. I risultati? Meglio affidarsi al suono della semplice voce o alle parole stampate. I veri bugiardi riescono a guardarsi dallo schermo dritto negli occhi. E ti ingannano.

CRISTIANA PULONELLI

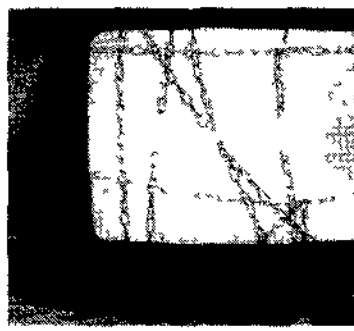
Bion ultimo il pubblico televisivo che ha azzeccato la risposta solo nel 52 per cento dei casi. Fatti due calcoli si scopre che rispetto ai telespettatori chi ha solo ascoltato le interviste si è dimostrato più abile nel riconoscere le bugie nel 21 per cento dei casi. E coloro che le hanno lette sono risultati più capaci del 12 per cento rispetto a quelli che le hanno viste. «Eppure», si domanda Wiseman, «il pubblico televisivo aveva molte più informazioni rispetto agli altri due gruppi: potevano seguire i movimenti degli occhi di Sir Robin i suoi gesti, le sue espressioni facciali e il suo modo di fare. Come è possibile allora che non siano riusciti ad individuare le sue bugie?».

Il fatto è che ci si affida troppo ai luoghi comuni. Molti pensano che il bugiardo non guardi mai negli occhi il suo interlocutore quando mente. Non è affatto così. I bravi bugiardi sanno che per convincere devono sostenere lo sguardo di chi si trova di fronte a loro. Quando si vuole scoprire una menzogna dunque ci si concentra troppo sul linguaggio del corpo e su altri indizi visivi. Ma questa mossa è prevedibile e il mentitore ne approfitta. Gli spettatori televisivi hanno affidato il loro giudizio al linguaggio corporeo. E hanno perso. Gli ascoltatori della trasmissione radio sono stati costretti a seguirlo con grande attenzione, le parole di sir Robin Day e il modo in cui le pronunciava. Ma sir Day non si aspettava che ci si potesse concentrare esclusivamente sulla sua voce e quindi non è stato attento ad eliminare qualsiasi indizio vocale. I lettori infine. Benché potessero soltanto «vedere» le parole pronunciate dall'intervistato Day ha parlato di più mentre diceva la verità che mentre diceva le bugie. Per dire che «A qualcuno piace caldo» era il suo film preferito. In un'altra intervista invece Wiseman in un'intervista per esempio Day ha parlato di più mentre diceva la verità che mentre diceva le bugie. Per dire che «A qualcuno piace caldo» era il suo film preferito. In un'altra intervista invece Wiseman in un'intervista per esempio Day ha parlato di più mentre diceva la verità che mentre diceva le bugie. Per dire che «A qualcuno piace caldo» era il suo film preferito.

È giunto il momento di svelare la verità. L'intervista falsa è la prima. In realtà sir Day allora. A qualcuno piace caldo. Come l'hanno capito quel 64 per cento di lettori di quotidiano? Nella parte si ci hanno molti indizi dice Wiseman. In un'intervista per esempio Day ha parlato di più mentre diceva la verità che mentre diceva le bugie. Per dire che «A qualcuno piace caldo» era il suo film preferito. In un'altra intervista invece Wiseman in un'intervista per esempio Day ha parlato di più mentre diceva la verità che mentre diceva le bugie. Per dire che «A qualcuno piace caldo» era il suo film preferito.

to di convincere il pubblico che amava «Via col vento» ne ha usate 44.

Allora veniamo alle implicazioni pratiche. Ce n'è bisogno visto che mentire è un atto piuttosto comune. In un recente sondaggio svolto sempre in Inghilterra è venuto fuori che solo il 12 per cento degli intervistati ha affermato di non aver mai detto una bugia, mentre il 24 per cento ha ammesso di averne detta almeno una il giorno prima. La scienza ha cominciato ad investigare questo campo. Ambiguità politiche, strategie militari, truffe economiche si potranno smascherare? Probabilmente no. Ma intanto se state guardando qualcuno in tv che promette chissà che e siete in dubbio se vi sta dicendo la verità fate questo piccolo esperimento: chiudete gli occhi.



Nella foto grande un'opera di David Glodbold. Qui sopra Orson Welles durante la famosa trasmissione radiofonica del 1938 in cui annunciò l'invasione del mondo da parte degli extraterrestri. Accanto un dipinto di Gueneschi.

L'Italia più furba del video

MAURO WOLF

Dall'esperimento inglese di cui si parla in questa pagina si ricava l'impressione che è più facile capire la presenza di una menzogna dalla radio e dai giornali che non dalla televisione. Per il pubblico davanti al piccolo schermo è più difficile riconoscere la menzogna. La richiesta potrebbe essere dunque quella di meno chiacchiere e più informazioni anche non di situazione.

Un po' di sana diffidenza verso il piccolo schermo (aspetto che mi sembra completo) non ai risultati della ricerca del Megalob Truth Test) traspare anch'è da alcuni dati dell'ultimo esperimento sul consumo televisivo realizzato dalla Makno di Milano. Alla domanda «tra i telegiornali, quale è il più affidabile?» il 42 per cento dei telespettatori ha risposto che il più affidabile è il telegiornale di più recente datazione. E per ciascuna delle quattro versioni precedenti le percentuali consistentemente maggiori di risposte hanno indicato.

molto più sobria ed austera che da noi. Tuttavia qualche indizio nella stessa direzione lo si può trovare anche in Francia: un sondaggio effettuato lo scorso giugno su 1076 persone esplicita la convinzione che i conduttori e gli animatori televisivi riservano uno spazio troppo importante nei programmi facciano scendere l'attendibilità. La richiesta potrebbe essere dunque quella di meno chiacchiere e più informazioni anche non di situazione.

Alfronando la questione da un punto di vista vicino a quello configurato dall'esperimento di Wiseman si potrebbe ritenere che gli spettatori televisivi siano però almeno in parte consapevoli di questa loro delicata situazione. Infatti il mezzo ritenuto meno affidabile (meno attendibile) pare essere proprio il piccolo schermo (aspetto che mi sembra completo) non ai risultati della ricerca del Megalob Truth Test) traspare anch'è da alcuni dati dell'ultimo esperimento sul consumo televisivo realizzato dalla Makno di Milano. Alla domanda «tra i telegiornali, quale è il più affidabile?» il 42 per cento dei telespettatori ha risposto che il più affidabile è il telegiornale di più recente datazione. E per ciascuna delle quattro versioni precedenti le percentuali consistentemente maggiori di risposte hanno indicato.

l'ipotesi Timisoara. Alcuni casi eclatanti hanno messo in luce anche per lo spettatore comune come sia facile alterare i fatti, truccare le carte e quindi da questi visivamente trattati dai media stessi deriva una diffidenza che si sedimenta nel tempo e si genera.

l'ipotesi clamore. Se il trucco non fosse l'unica alternativa ad ogni nuova frequentazione di politica di comunicazione (di massa e non) accentua le competenze che affina, ne insedia di nuove. Dunque un po' di sana diffidenza e o indifferenza sono ormai abitudini acquisite, parti essenziali del panorama osservato dal punto di vista dei fruitori.

l'ipotesi mista. Tutte le precedenti (ed altre ancora) sono insieme e contemporaneamente plausibili rimangono da stabilire caso per caso le dosi in cui esse si combinano.

Il gruppo prima di tutto. Ad un gruppo di nove individui (e non chiesto di confrontare una linea con altre tre di differente lunghezza). Ognuno deve dire al gruppo quale linea sia uguale a quella originaria. Otto rispondono in maniera appositamente sbagliata. Chi farà la nuova? È il primo di una serie di esperimenti di base psicologica. Sa. Iomom Asch compiuti negli anni 40.

Anche se la risposta viene appresa estremamente semplice a darla, si pressa l'oggettiva il nono individuo - come appunto nel 30 dei casi - darà la stessa risposta della maggioranza del gruppo.

ARCHIVI

STEFANO CRISTANTE

Arrivano i marziani

Lo sbarco inventato di Orson Welles

I marziani sono sbarcati nel New Jersey vero o falso? Vero lo dice la radio. E alla radio ci sono commentatori qualificati, scienziati di chiara fama, esperti affidabili in diretta e tutti con la voce strozzata dall'emozione. È il 30 ottobre 1938 nonostante Orson Welles avesse fatto precedere il libero adattamento da La guerra dei mondi di H.G. Wells da un comunicato ripetuto che avvertiva della non veridicità del clamoroso avvenimento. L'America gli crede, praticamente in blocco. Tentati suicidi, fughe di massa dalle grandi città, aborti spontanei: è la prima volta che un mezzo di comunicazione gioca spudoratamente con la realtà e il bottino che porta a casa è straordinario. Inventa una catastrofe e ne realizza gli effetti sul campo. L'effetto shock del colpo di Wellesiano all'epoca ventitreenne fu così profondo che molti americani, allorché uno speaker qualche anno dopo interruppe un programma di varietà per annunciare con voce tremante che Pearl Harbor era stata distrutta dai giapponesi, pensarono ad uno scherzo di cattivo gusto.

Quiz show

Concorrente sudato ma c'è il trucco

Il concorrente chiuso e isolato nella sua cabina sta ascoltando la domanda. È una domanda molto articolata spezzata da varie interrogazioni dettagliate. Chiede al presentatore che viene ripetuta una parte. Il pubblico è stretto intorno al concorrente, eroe giovane brillante, comunicativo, molto simpatico. E con una memoria prodigiosa il tempo scorre. Il sudore gli imperla la fronte. Le prime tre risposte sono esatte. Pochi secondi a disposizione per le ultime due. Il pubblico è in visibilia. Fa bene? No niente affatto. Il quiz è truccato. Il programma è The \$64,000 Question. L'anno è il 1959. Un inchiesta giudiziaria nata maigrado le forti pressioni della Revlon, sponsor ufficiale del quiz, scorse su una delle colonne della tv americana. Si scopre che è tutto falso. La Revlon infatti ha deciso che per piazzare meglio il prodotto servano campioni telegenici con un passato interessante ovviamente informati prima sulle domande fatte. È uno dei più grossi scandali della storia televisiva mondiale. Robert Redford ne ha tratto un film di successo Quiz Show.

Il caso Jennings

Un discorso fuori contesto

Novembre 1988. Philippe Jennings, presidente del Parlamento della Germania federale, è costretto a dimettersi per il suo discorso di commemorazione della notte dei cristalli. Viene accusato dai giornali di apologia del nazismo. Un'accusa evidentemente gravissima. L'aspetto disdicevole della faccenda è che leggendo il testo del discorso nessuno potrebbe rivolgergli un'accusa del genere. Jennings. Nei resoconti giornalistici il discorso venne smentito e alcuni pezzi ripresentati fuori di contesto. L'accusa apparve perciò plausibile. È certo che non furono solo i media, in particolare la carta stampata, i responsabili di questa mistificazione: potenti stereotipi culturali (la rimozione delle responsabilità collettive sull'avvento del nazismo) e un gioco di intrecci e convenienze partitiche spensero a distorcere il discorso di Jennings. Resta il fatto che nonostante smentite rettiliche e autoritiche la pesantezza della vicenda fu tutta a danno del politico tedesco. Per indagare contesto e situazione dell'evento si veda il volume di Mario Prati Il fascino del nazismo. Il caso Jennings, una polemica sulla storia del Mulino, Bologna 1989.

Il test di Asch

Il gruppo prima di tutto

Ad un gruppo di nove individui (e non chiesto di confrontare una linea con altre tre di differente lunghezza). Ognuno deve dire al gruppo quale linea sia uguale a quella originaria. Otto rispondono in maniera appositamente sbagliata. Chi farà la nuova? È il primo di una serie di esperimenti di base psicologica. Sa. Iomom Asch compiuti negli anni 40.