

COMUNICAZIONE E MENZOGNA

Prof.ssa Laura Seragusa

Cattedra di Psicologia Investigativa

A.A. 2020-2021



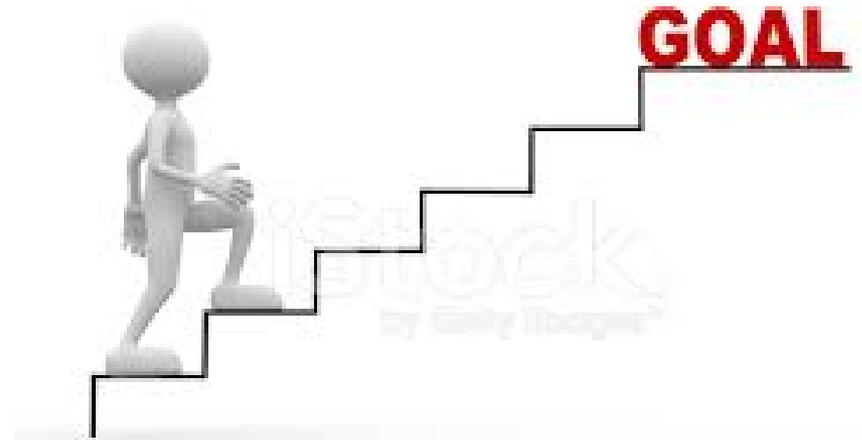
LUMSA
UNIVERSITÀ

DIPARTIMENTO DI SCIENZE UMANE
COMUNICAZIONE,
FORMAZIONE E PSICOLOGIA

Obiettivi di apprendimento

Al termine della lezione sarete in grado di

1. Definire un concetto condiviso di comunicazione.
2. Identificare gli elementi salienti della comunicazione menzognera
3. Individuare le maggiori teorie a riguardo



Sommario

Argomenti della lezione

1. Definizione di comunicazione
2. Il principio di cooperazione di P. Grice
3. Principali ricerche su comunicazione e menzogna



OGNI COMUNICAZIONE AVVIENE
CONTEMPORANEAMENTE SU
DUE PIANI, QUELLO DEL CONTENUTO E QUELLO
DELLA RELAZIONE:
MEDIANTE LE PAROLE TRASMETTIAMO DELLE
INFORMAZIONI E CON I
SEGNALI DEL CORPO DIAMO "INFORMAZIONI
ALLE INFORMAZIONI"

Watzlawick

Segnali non verbali - Ekman e Friesen (1969)

5 categorie di segnali non verbali

- 1. I gesti simbolici o emblemi*
- 2. I gesti illustratori*
- 3. I gesti indicatori dello stato affettivo*
- 4. I gesti regolatori dell'interazione:*
- 5. Gesti d'adattamento*

Segnali non verbali

Gesti simbolici, Gesti illustratori

- I gesti simbolici o emblemi: hanno la capacità di sostituire la comunicazione verbale e possono essere utilizzati quando la comunicazione verbale è impedita o per rafforzare lo scambio comunicativo.
- I gesti illustratori: tutti i vari movimenti che accompagnano la comunicazione verbale, illustrando ciò che si dice. Servono per ampliare, sottolineare la comunicazione; per esempio vengono accentuati quando non si parla bene la lingua dell'interlocutore per favorire la comunicazione che altrimenti sarebbe scarsa.

Segnali non verbali

Gesti affettivi,

- I gesti indicatori dello stato affettivo: sono segnali che di solito manifestano gli stati di **tensione psicologica** attraverso movimenti tipici che possono essere ad esempio lo stringere forte i pugni per sottolineare uno stato di rabbia. Questi gesti competano l'espressione del volto.

Gesti regolatori dell'interazione

- I gesti regolatori dell'interazione: determinano, durante un dialogo, l'ordine dei vari interventi di ogni parlante. Usando questi gesti, che possono essere **cenni con il capo** o **inarcamento delle sopracciglia**, si può orientare il flusso della conversazione stessa.

Gesti adattivi

- Gesti d'adattamento: sono quei gesti che rappresentano un modello di comportamento adattivo, che di solito viene appreso nell'infanzia e si manifesta attraverso segnali abituali non intenzionali, che vogliono indicare un dato messaggio.
- Per questa categoria Ekman e Friesen hanno individuato tre diverse tipologie:
 - i segnali non verbali di tipo auto-adattivo,
 - i gesti "d'adattamento incentrati sull'altro" (contatti con altre persone)
 - i gesti "d'adattamento orientati sugli oggetti".

Segnali non verbali

Gesti adattivi

- i segnali non verbali di tipo auto-adattivo, sono quei segnali che riguardano tutti i movimenti del corpo che gli individui fanno durante l'interazione comunicativa (auto-manipolazione);
- i gesti d'adattamento incentrati sull'altro sono, per esempio i contatti con altre persone.
- i gesti "d'adattamento orientati sugli oggetti", prevedono la manipolazione di oggetti esterni durante lo scambio comunicativo

IL **PARAVERBALE**, CIOE' I SEGNALI DELLA VOCE (VOCE ACUTA, PARLARE VELOCEMENTE, ECC.)

LA **MIMICA**, CIOE' I SEGNALI DEL VISO (SORRISO, SOPRACCIGLIE AGGROTTATE, ECC.)

LA **POSTURA**, CIOE' I SEGNALI DEL BUSTO, DELLE GAMBE E DEI PIEDI (ACCAVALLARE LE GAMBE, BUSTO PROTESO IN AVANTI, ECC.)

I **SEGNALI AUTOMATICI**, COME L' ARROSSIRE, IL SOSPIRARE, IL SUDARE, LA DILATAZIONE DELLA PUPILLA

I SEGNALI DEL CORPO

LA **GESTUALITA'**, CIOE' I SEGNALI DELLE BRACCIA E DELLE MANI (GRATTARSI, STARE A BRACCIA CONSERTE, ECC.)

IL **CONTATTO FISICO**: LA PELLE CALDA, FREDDA, SUDATA

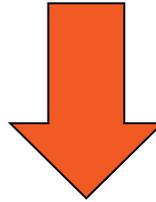
I **SEGNALI SOCIALI**, COME L' ABBIGLIAMENTO, LA COSMESI

LA **PROSSEMICA**: LA DISTANZA, VICINANZA CON L' INTERLOCUTORE

Principio di cooperazione

(Paul Grice, 1975, 1993)

«Conforma il tuo contributo conversazionale a quanto è richiesto, nel momento in cui avviene, dall'intento comune accettato o dalla direzione dello scambio verbale in cui sei impegnato»

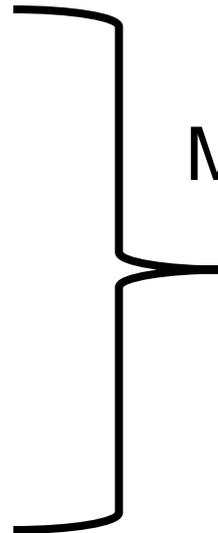


Ciò che ci guida nell'interpretazione di un messaggio è l'aspettativa che il nostro interlocutore sia **razionale e cooperativo**

Principio di cooperazione

Le massime

1. Massima di Quantità
2. Massima di Qualità
3. Massima di Relazione
4. Massima di Modalità



Massime di Grice



Regolano la conversazione, nel rispetto del principio di cooperazione fra individui che conversano

Principio di cooperazione

Massima Della Quantità

*“Fornisci
l'informazione
necessaria,
né di più, né
di meno”*



Non ci si aspetta che un parlante dia un'informazione sovrabbondante, o che dica troppo poco.

Principio di cooperazione

Massima Della Qualità

*“Sii sincero,
fornisci
informazione
veritiera, secondo
quanto sai”*



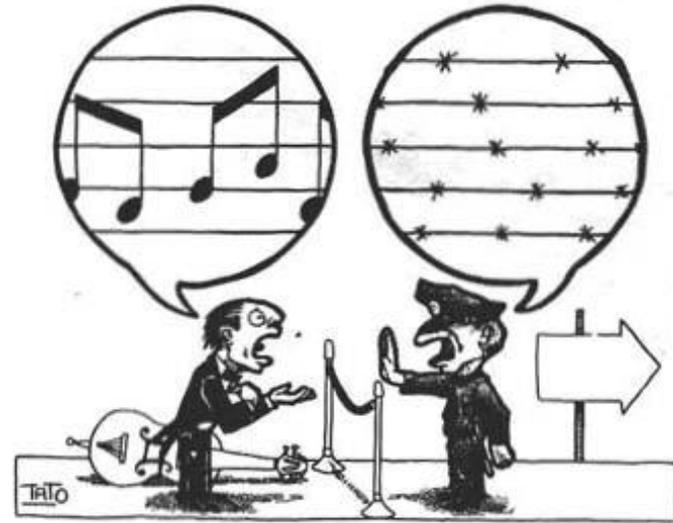
Non si dovrebbe dire ciò che si ritiene falso, o ciò di cui non si hanno prove sufficienti/ DIRITTO A NON SAPERE TUTTO

Principio di cooperazione

Massima Della Qualità

*“Sii
pertinente”*

Diálogo



Il contributo informativo di un **enunciato** dovrebbe essere pertinente con la conversazione.

Principio di cooperazione

Massima Di Modalità

“Sii chiaro”



L'enunciato dovrebbe essere chiaro, poco ambiguo, breve e ordinato.

Implicazioni criminologiche

- Nella visione di Grice il principio di cooperazione è qualcosa a cui ogni interlocutore è ritenuto fare riferimento in quanto indicazione generale di comportamento per promuovere uno scambio di informazioni quanto più possibile efficiente, delineando un quadro di comunicazione razionale ideale
- L'interrogatorio, d'altra parte, si presenta come una situazione in cui i parlanti non perseguono lo stesso scopo, e tra le dinamiche in gioco si trovano:
 - da un lato le strategie dell'interrogato per nascondere la verità, fornendo una versione artefatta ed attendibile,
 - dall'altro quelle dell'interrogante per rilevare i segni della menzogna e per convincerlo a riferire la versione reale dei fatti.

Condizioni necessarie

1. falsità

2. consapevolezza

3. intenzione di ingannare il destinatario

Sequenza della comunicazione ingannevole:

1. A inganna B dicendo l'enunciato p se e soltanto se:

2. (i) A conosce che p è falso (e che $\text{non-}p$ è vero)

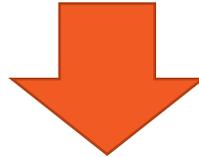
3. (ii) A induce B a condividere e a credere che p è vero

4. A intende ingannare B

Teorie sulla comunicazione menzognera

Applicazioni pratiche criminologiche delle massime di Grice

- **Information Manipulation Theory, IMT, McCornack (1992)**
- **Interpersonal Deception Theory, IDT, Buller e Burgoon (1996)**



Comunicazione menzognera = classe specifica di fenomeni e processi comunicativi

- **Deceptive Miscommunication Theory, DeMIT, Anolli, Balconi e Ciceri (2002)**



Comunicazione menzognera = fenomeno comunicativo che rientra nella comunicazione per default

Information Manipulation Theory, IMT, McCornack (1992)

teorie sulla comunicazione menzognera

Comunicazione menzognera = classe specifica di fenomeni e processi comunicativi;

- i comunicatori manipolano e trasformano contemporaneamente l'informazione lungo differenti dimensioni mentre ingannano gli altri;
- sono in grado di controllare il grado e la qualità delle informazioni lungo quattro dimensioni (quantità, veridicità, pertinenza, chiarezza)

Information Manipulation Theory, IMT, McCornack (1992)

teorie sulla comunicazione menzognera

- L'IMT considera l'inganno come derivante da **violazioni occulte di una o più delle quattro massime di Grice** (qualità, quantità, rilevanza e modo). Vari Studi condotti negli Stati Uniti hanno rilevato che i messaggi che violano una o più delle quattro massime sono giudicati intenzionalmente meno onesti dei messaggi che non violano le massime.
- Per testare questa previsione, lo studio originale di McCornack, Levine, Solowczuk, Torres e Campbell (1992) è stato replicato a **Hong Kong (N = 310)**. I risultati hanno indicato che le violazioni di qualità (falsificazione) e rilevanza (evasione) sono state giudicate come intenzionalmente ingannevoli a Hong Kong.

Interpersonal Deception Theory, IDT, Buller e Burgoon (1996)

L'inganno interpersonale

- Tale teoria ha contribuito a evidenziare che durante **le negoziazioni** le parti tendono spesso a fornire **informazioni volutamente ingannevoli**, volte a confondere o convincere la controparte sulla sussistenza di circostanze false, prevalentemente al fine di ottenere un risultato a sé più favorevole.
- comunicazione menzognera = categoria comunicativa quasi a sé stante, contrapposta alla comunicazione veritiera.

La discomunicazione menzognera

Comunicazione menzognera = fenomeno comunicativo che rientra nella comunicazione per default;

- processo eterogeneo, con diverse forme espressive, quali la distinzione fra menzogne ad alto contenuto e a basso contenuto;
- atteggiamento intenzionale complesso e graduabile

L'impegno cognitivo della comunicazione menzognera

L'ipotesi del "carico cognitivo"

La comunicazione menzognera è cognitivamente più impegnativa:

- occorre costruire un messaggio "dal nulla" in modo coerente
- occorre confezionarlo in modo compatibile con le conoscenze del partner, rispettando i vincoli della situazione contingente

Entrambe le condizioni appaiono insostenibili: esistono situazioni in cui dire la verità è più impegnativo e difficile sul piano cognitivo che dire una menzogna

Tipi di menzogne

- Distinzione fra:
 - **menzogne preparate** (pianificate in anticipo ed esaminate dal mentitore almeno nei loro aspetti principali)
 - **menzogne impreparate** (dette spontaneamente, di solito come risposta a una domanda inattesa del partner)
- Distinzione fra:
 - **menzogne a basso contenuto** (dette automaticamente nelle conversazioni quotidiane)
 - **menzogne ad alto contenuto** (comportano conseguenze serie sia per il mentitore sia per il destinatario e hanno dei costi elevati)

■ Mentitori ingenui:

- **condizione di ipercontrollo:** il mentitore può produrre un numero assai limitato di movimenti con le mani e impiegare un tono di voce grave e monotono, con scarse variazioni
- **condizione di mancanza di controllo:** il mentitore può gesticolare molto con le mani e usare un tono acuto della voce con molte variazioni locali

■ Mentitori abili:

- presentano un numero di movimenti con le mani e una impostazione della voce simile a quella che essi hanno nella comunicazione veritiera

Tipologie di inganni

Quattro sottogruppi di inganni

■ i:

1. **omissione** (il parlante omette di fornire al partner alcune informazioni essenziali per gli scopi di quest'ultimo)
2. **occultamento** (il parlante nasconde alcune informazioni divergenti o secondarie per fargli assumere false credenze)
3. **falsificazione** (il parlante deliberatamente invia al partner informazioni che sa essere false)
4. **mascheramento** (il parlante cela informazioni importanti e pertinenti, fornendo al partner altre informazioni false)

Prof.ssa Laura Seragusa

Ricevimento:

Venerdì al termine delle lezioni o in alternativa scrivere email per concordare un incontro

l.seragusa@lumsa.it



LUMSA
UNIVERSITÀ

DIPARTIMENTO DI SCIENZE UMANE
COMUNICAZIONE,
FORMAZIONE E PSICOLOGIA