BUGIARDI MIGLIORI DI QUANTO SEMBRI

Data 30 marzo 2000
Categoria psichiatria_psicologia

Continuamente noi diciamo ben consapevolmente cose che non rispondono a realta'. Quando lodiamo l'orribile vestito di qualche conoscente, quando ci complimentiamo per una immeritata promozione e cosi' via. Noi ci sentiamo spesso colti in fallo convinti che all'esterno si veda il nostro disagio e si intuisca la nostra posizione di mentitori. Invece e' stato osservato che spesso il nostro linguaggio corporeo (che siamo abituati a considerare molto rivelatore) non viene correttamente interpretato dagli altri. Alcuni ricercatori (Gilovich e al.) ad esempio con una serie di divertenti esperimenti hanno confutato l'idea corrente che gli altri riescano ad indovinare cosa realmente pensiamo e sentiamo. In uno di questi esperimenti i soggetti (che chiameremo "mentitori") dovevano cercare di ingannare gli osservatori e poi cercare di indovinare quante volte sarebbero stati scoperti. I risultati hanno dimostrato che di fronte a una alta percentuale di attesa di essere scoperti, questo avveniva effettivamente in una percentuale molto inferiore dei casi. Agiva nei mentitori la cosiddetta "illusione della trasparenza" per cui si pensava che il proprio linguaggio corporeo fosse molto piu' eloquente del vero.
In altri esperimenti venivano fatte bere sostanze acide o dolci, in altre occasioni venivano simulati dei concorsi con elementi di disturbo volutamente creati dagli osservatori ma in tutti questi casi non esisteva corrispondenza tra comportamenti erronei, percentuale di individuazione da parte degli osservatori, previsione di individuazione da parte dei mentitori.
Tutto cio' comporta che, potendo essere noi intimamente convinti che i nostri sentimenti traspaiano dalle nostre azioni, si possono verificare una serie di malintesi e di errori comportamentali nelle relazioni con gli altri. Cosi' pure gli altri, credendo di saper interpretare correttamente i nostri sentimenti nascosti, possono incorrere in errori clamorosi: non si puo' ancora affermare con certezza se cio' sia dovuto di piu' a un deficit di trasmissione da parte nostra o di ricezione da parte dello spettatore stesso.
Malintesi di questo genere avvengono comunemente nelle relazioni affettive, nelle liti sul posto di lavoro, e tipicamente, nelle situazioni di pericolo nei casi in cui il pericolo stesso viene a essere sottovalutato. Gli autori ipotizzano ad esempio che in quelle tipiche situazioni in cui una persona in pericolo non viene soccorsa dagli spettatori possa essere influenzata in parte dalla mancanza di segnali adeguatamente palesi.
E' importante percio' che chi voglia esprimere un certo sentimento impari ad esprimerlo in modo esplicito, non potendosi fidare di un meccanismo di riconoscimento implicito.
(U. Nuber, "Psicologia contemporanea",n.157, 2000)

© 2004 - 2026 Pillole - Registrazione T. di Roma n. 2/06 | stampato il 12/11/2026 alle ore 7:41 | Pagina 1 di 1