PAUL EKMAN

I VOLTI DELLA MENZOGNA

GLI INDIZI DELL'INGANNO NEI RAPPORTI INTERPERSONALI

NUOVA EDIZIONE AGGIORNATA

GIUNTI

S A G G I G I U N T I

SCIENZE UMANE

a cura di
Alberto Oliverio

Paul Ekman

I volti della menzogna

Gli indizi dell'inganno nei rapporti interpersonali, negli affari, nella politica, nei tribunali

Presentazione di
Pio Enrico Ricci Bitti

Nuova edizione aggiornata

GIUNTI

Traduzione di Gabriele Noferi

Titolo originale:
Telling Lies. Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage
© 2009, 2001, 1992, 1985 by Paul Ekman
W.W. Norton & Company, New York, London

È vietata la riproduzione dell'opera o di parti di essa con qualsiasi mezzo,
se non espressamente autorizzata dall'editore.

www.giunti.it

© 1989, 2011 Giunti Editore S.p.A.
Via Bolognese, 165 - 50139 Firenze - Italia
Via Dante, 4 - 20121 Milano - Italia

ISBN 9788809771826

Edizione digitale realizzata da Simplicissimus Book Farm srl

Prima edizione digitale 2010

Presentazione

Da quando circa due decenni addietro alcuni ricercatori, fra cui spicca Paul Ekman, iniziarono a dedicarsi con spirito pionieristico allo studio del comportamento non verbale ed alle sue funzioni comunicative, nella convinzione che l'interazione umana ed i suoi effetti non dipendessero soltanto dagli scambi verbali, abbiamo assistito ad un rapido e significativo sviluppo delle conoscenze sulla comunicazione umana.

Oggi siamo in grado di valutare il tipo di influenza che il nostro comportamento non verbale determina sugli altri e di giudicare la competenza delle persone ad inviare segnali non verbali o ad interpretarli; sappiamo che l'informazione fornita dalle parole in certi casi viene contraddetta e smentita dai segnali non verbali che la accompagnano e che quando non ci è possibile ricorrere alle parole possiamo inviare informazioni attraverso segnali non verbali. La comunicazione umana risulta dall'interdipendenza di diversi sistemi comunicativi: i processi di interazione si fondano infatti sul funzionamento integrato e simultaneo degli elementi verbali, intenzionali, paralinguistici e cinesici prodotti dai soggetti che comunicano. La comunicazione non verbale non ha ricevuto in passato l'attenzione dovuta per diverse ragioni: innanzitutto perché la prevalenza di un modello fortemente "razionalistico" dell'uomo ha messo in rilievo soprattutto gli aspetti verbali dello scambio comunicativo; inoltre occorre ricordare che gli aspetti non verbali del comportamento sono così con-

naturati nelle interazioni della vita quotidiana che risulta difficile essere pienamente consapevoli della loro funzione e dei loro significati.

Eppure occorre riconoscere, per fare qualche esempio, che, quando ci facciamo un'idea (un'impressione) su una persona, utilizziamo essenzialmente informazioni che ci provengono dal suo comportamento non verbale e che per riconoscere le emozioni del nostro interlocutore o i sentimenti che egli prova nei nostri confronti (simpatia, ostilità, disponibilità…) prestiamo soprattutto attenzione al suo tono di voce, alla mimica, ai movimenti, ai gesti oltre che alle sue parole.

Proprio attraverso l'interesse per la comunicazione non verbale Paul Ekman è giunto ad occuparsi dei comportamenti che si manifestano quando un individuo cerca di dissimulare, mascherare, falsificare, mentire…

L'interesse di Ekman per la "menzogna" non origina quindi da preoccupazioni di tipo morale, ma dalla sua "passione" per il comportamento non verbale.

Egli, per ovvie ragioni, esemplifica i suoi studi e le sue ricerche facendo riferimento a settori del comportamento umano che presentano un forte impatto sociale: le relazioni interpersonali fra uomini di stato, le relazioni fra psichiatra e paziente, le relazioni fra un investigatore ed un inquisito.

Ma forse, per cogliere la reale portata del lavoro di Ekman, occorre andare oltre l'analisi della menzogna, o della bugia in senso stretto; è necessario considerare tutte quelle condizioni della vita quotidiana in cui un "emittente" adotta strategie particolari per tradurre proprie intenzioni in messaggi che influenzano il "destinatario". Essere credibile, convincere, mascherare… sono gradazioni più sfumate di uno stesso processo: l'intenzione di esprimere uno stato emotivo, di manifestare un atteggiamento affettivo verso l'interlocutore, di descrivere un evento deve comunque tradursi in un comportamento comunicativo che, pur utilizzando segnali diversi (parole, espressioni mimiche, intonazioni, gesti…),

produca un'informazione coerente e interpretabile in modo univoco dal destinatario.

Non sempre il risultato ottenuto corrisponde all'intenzione dell'emittente: le ragioni di un tale "fallimento" possono essere ricondotte a diversi fattori. Risulta tuttavia particolarmente importante la coerenza fra i diversi sistemi comunicativi che insieme intervengono nella trasmissione di un'informazione. Parole coerenti con l'intenzione dell'emittente potrebbero essere tradite da un tono di voce non adeguato o da un'espressione mimica discrepante: in tal caso il destinatario, nel processo di attribuzione di significato e di ricostruzione delle intenzioni dell'emittente, viene messo sull'avviso dall'incoerenza fra sistemi comunicativi diversi e, tendenzialmente, ritiene i segnali non verbali più credibili delle parole. Se una discrepanza fra segnali prodotta intenzionalmente può sortire effetti particolari (ad esempio ironia o sarcasmo), quando essa risulta da un'inefficacia o da un fallimento dei meccanismi del controllo espressivo costituisce l'indizio più importante per "scoprire" un'eventuale menzogna o dissimulazione; l'inefficacia ha la sua origine nel fatto che risulta difficile controllare adeguatamente e simultaneamente due o più sistemi comunicativi.

Tali problemi sono particolarmente evidenti quando la comunicazione riguarda le emozioni e gli atteggiamenti interpersonali, che, come è noto, vengono manifestati soprattutto attraverso i segnali non verbali.

Proprio Ekman ha fornito un contributo fondamentale alla comprensione dei meccanismi di regolazione e controllo dell'espressione delle emozioni quando, nell'ambito della sua teoria "neuroculturale", ha formulato e proposto il concetto di "regole di esibizione". Una volta suscitata un'emozione, viene attivato un programma di espressione mimica sulla base di istruzioni codificate a livello neurale che modulano le risposte a livello del comportamento osservabile; con questo programma espressivo interagiscono alcune regole, definite appunto di "esibizione", culturalmente de-

terminate e quindi apprese: intensificazione, attenuazione, neutralizzazione e, soprattutto, dissimulazione o mascheramento.

Queste regole rappresentano altrettante strategie adottate dall'individuo per far corrispondere l'esperienza interna e la sua manifestazione esterna alle specifiche norme che governano le situazioni sociali in cui si è coinvolti.

Le rappresentazioni sociali inerenti alle modalità appropriate di sperimentare le emozioni in particolari situazioni sociali e le regole che ne governano le manifestazioni fanno parte di un sistema generale di regolazione dell'attivazione emozionale che viene appreso nel corso del processo di socializzazione. La regolazione dell'espressione emotiva (che in certi casi può anche produrre dissimulazione) può essere, ad esempio, richiesta da esigenze di ruolo o da regole situazionali: è pertanto comprensibile l'attenzione per i processi di apprendimento sociale attraverso i quali vengono acquisite queste "capacità regolatrici", che permettono di controllare la coerenza o la corrispondenza fra stato interno, espressione e caratteristiche della situazione.

Il rapporto fra emozioni e dissimulazione o menzogna va considerato tuttavia anche ad altri livelli; non esiste infatti soltanto la possibilità di mascherare o nascondere le proprie emozioni: esiste anche il fatto che l'atto stesso di mentire o ingannare produce un'attivazione emozionale legata forse alla paura di essere "scoperti", che, se non ben controllata, può tradire l'intenzione dell'emittente. Proprio sulla base di questo rilievo ha trovato ampia applicazione (a dir il vero molto discutibile e comunque al centro di un acceso dibattito fra gli addetti ai lavori) l'uso della registrazione degli indici fisiologici dell'attivazione emozionale (ritmo cardiaco, ritmo respiratorio, pressione arteriosa, conduttività e temperatura cutanea…) per l'accertamento della "verità" in ambito investigativo.

A sottolineare ulteriormente questo rapporto privilegiato fra emozioni e atto menzognero, vanno infine ricordati i sen-

timenti suscitati dagli effetti dell'atto stesso: la vergogna di essere scoperti, il senso di colpa per aver compiuto un atto disdicevole, la soddisfazione per essere riusciti nel proprio intento…

PIO ENRICO RICCI BITTI

I volti della menzogna

Gli indizi dell'inganno nei rapporti interpersonali, negli affari, nella politica, nei tribunali

Alla memoria di Erving Goffman,
straordinario amico e collega,
e a mia moglie Mary Ann Mason,
critica e confidente

Quando sembra che la situazione sia esattamente quella che appare, l'alternativa che segue immediatamente in ordine di probabilità è che la situazione sia del tutto contraffatta; quando la contraffazione sembra estremamente evidente, la possibilità più probabile subito dopo questa è che non ci sia nulla di falso.

(Erving Goffman, Strategic Interaction*)*

Il quadro di riferimento da tener presente non è la morale, ma la sopravvivenza. Ad ogni livello, dal mimetismo elementare alla visione poetica, la capacità linguistica di velare, disinformare, lasciare ambiguo, ipotizzare e inventare è indispensabile all'equilibrio della coscienza umana e allo sviluppo dell'uomo nella società.

(George Steiner, After Babel*)*

Se la menzogna, come la verità, avesse una sola faccia, saremmo in condizioni migliori. Perché prenderemmo per certo l'opposto di ciò che il mentitore ha detto. Ma l'inverso della verità ha centomila forme e un campo illimitato.

(Montaigne, Essais*)*

RINGRAZIAMENTI – Sono grato alla Divisione di ricerca clinica del National Institute of Mental Health per il sostegno accordato alla mia ricerca sulla comunicazione non verbale dal 1963 al 1981. Il programma di contributi straordinari per la ricerca (*Research Scientist Award*) dello stesso istituto ha sovvenzionato lo sviluppo delle mie ricerche negli ultimi vent'anni e anche la stesura di questo libro. Desidero ringraziare la Fondazione Guggenheim e la Fondazione MacArthur per i contributi offerti ad alcune delle ricerche descritte nei Capp. IV e V. Wallace V. Friesen, con cui ho lavorato per oltre vent'anni, è responsabile quanto me dei risultati citati in quei capitoli: molte delle idee sviluppate in questo libro sono nate nel corso del nostro lungo dialogo. Ringrazio Silvan S. Tomkins, amico, collega e insegnante, di avermi incoraggiato a scrivere questo libro e delle osservazioni e dei suggerimenti che mi ha dato sul manoscritto. Mi sono giovato delle critiche di vari amici che hanno letto il mio lavoro ciascuno dal suo punto di vista: Robert Blau, medico; Stanley Caspar, penalista; Jo Carson, romanziere; Ross Mullaney, ex agente dell'FBI; Robert Pickus, attivista politico; Robert Ornstein, psicologo; Bill Williams, consulente di organizzazione aziendale. Mia moglie Mary Ann Mason, la mia prima lettrice, ha saputo essere paziente e costruttivamente critica. Molte delle idee presenti in queste pagine le ho discusse con Erving Goffman, che si interessava alla menzogna da una prospettiva assai diversa e sapeva apprezzare il contrasto dialettico fra i nostri punti di vista.

I
Introduzione

È il 15 settembre 1938 e sta per cominciare un inganno dei più infami. Adolf Hitler, cancelliere del Reich, e Neville Chamberlain, Primo Ministro inglese, si incontrano per la prima volta. Il mondo li osserva, consapevole che questa può essere l'ultima speranza di evitare un'altra guerra mondiale (appena sei mesi prima le truppe di Hitler erano entrate in Austria, annettendola alla Germania, mentre Inghilterra e Francia protestavano senza intervenire). Il 12 settembre, tre giorni prima dell'incontro con Chamberlain, Hitler avanza la pretesa di annettere parte della Cecoslovacchia e fomenta la rivolta nel paese; ha già segretamente mobilitato le truppe per l'invasione, ma il suo esercito non sarà pronto fino alla fine di settembre.

Se riesce a impedire ancora per qualche settimana una contromossa cecoslovacca, Hitler avrà il vantaggio di un attacco di sorpresa. Cercando di guadagnare tempo, Hitler nasconde a Chamberlain i suoi piani di guerra, dando la sua parola che la pace può essere salvata se i cechi accettano le sue richieste. Chamberlain cade nel tranello e cerca di convincere il governo cecoslovacco che esiste ancora una possibilità di negoziato. Dopo l'incontro con Hitler, scrive in una lettera alla sorella: «[…] malgrado la durezza e la crudeltà che mi è sembrato di vedere nel suo viso, ho avuto l'impressione che davanti a me ci fosse un uomo di cui ci si poteva fidare, una volta che avesse dato la sua parola».[1]

1. Sono debitore di Robert Jervis (*The Logic of Images in International Re-*

Difendendo la sua politica contro gli scettici che mettono in dubbio le parole di Hitler, cinque giorni dopo, in un discorso al Parlamento, Chamberlain spiega che il contatto personale avuto con lui gli permette di assicurare che Hitler «dice la verità».[2]

Quando cominciai a occuparmi della menzogna, quindici anni fa, non avevo affatto idea che il mio lavoro avrebbe avuto una qualche attinenza con una situazione del genere. Pensavo che sarebbe stato utile solo a chi lavora con pazienti psichiatrici. La mia ricerca è partita quando gli allievi terapeuti che seguivano il mio corso sulla mimica e i gesti mi chiesero se questi comportamenti non verbali potessero rivelare eventuali bugie dei pazienti.[3] Tale interrogativo assume un'importanza estrema nel caso di pazienti ricoverati a seguito di un tentato suicidio. Qualunque medico ha il terrore di essere ingannato da un paziente che dice di sentirsi meglio e poi si suicida non appena liberato dalla sorveglianza ospedaliera. Questa preoccupazione pratica dei miei allievi poneva un interrogativo fondamentale a proposito della comunicazione umana: le persone sono capaci, anche in condizioni di grave turbamento, di controllare i messaggi che trasmettono, oppure il loro comportamento non verbale lascia trasparire ciò che le parole nascondono?

Andai allora a ricercare nei miei filmati di colloqui con pazienti psichiatrici un esempio di menzogna dichiarata. Lo

lations, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1970) per molte delle mie idee sulla menzogna nelle relazioni internazionali e per aver richiamato la mia attenzione sugli scritti di Alexander Groth. Questa citazione è analizzata in un articolo di Groth, «On the Intelligence Aspects of Personal Diplomacy», in *Orbis*, 7 (1964), pp. 833-849. È ripresa da Keith Feiling, *The Life of Neville Chamberlain*, London, MacMillan, 1947, p. 367.

2. Discorso alla Camera dei Comuni, 28 settembre 1938. Neville Chamberlain, *In Search of Peace*, New York, Putnam & Sons, 1939, p. 210, citato da Groth.

3. Questo lavoro è esposto in una serie di articoli della seconda metà degli anni '60 e in un libro da me curato, su *Darwin and Facial Expression*, New York, Academic Press, 1973.

scopo per cui avevo raccolto il materiale era stato originariamente quello di isolare espressioni e gesti che potessero servire alla diagnosi. Ora che la mia attenzione era concentrata sugli indizi di menzogna, mi pareva di scorgerne in vari filmati. Il problema era come averne la certezza. In un solo caso non c'erano dubbi, dato quello che era successo dopo il colloquio filmato.

Mary era una casalinga quarantenne. L'ultimo dei suoi tre tentativi di suicidio era stato molto serio e solo per un caso qualcuno l'aveva scoperta prima che una dose eccessiva di sonnifero la uccidesse. La sua storia non era molto diversa da quella di tante altre donne che soffrono di depressione intorno alla mezz'età: i figli erano cresciuti e non avevano più bisogno di lei, il marito sembrava tutto assorbito dal lavoro e Mary si sentiva inutile. Quando fu ricoverata, non era più in grado di mandare avanti la casa, soffriva d'insonnia e passava molto tempo seduta in un angolo a piangere. Nelle prime tre settimane di ospedale fu trattata con psicofarmaci e terapia di gruppo. Sembrava rispondere molto bene: i suoi modi erano più vivaci e non parlava più di suicidio. In uno dei colloqui filmati, Mary spiegava al medico di sentirsi molto meglio e chiedeva il permesso di trascorrere a casa il fine settimana. Il giorno dopo, prima di ricevere l'autorizzazione, confessò che aveva mentito per ottenerla e che voleva ancora assolutamente suicidarsi. Il trattamento in ospedale proseguì per altri tre mesi e alle dimissioni Mary era migliorata realmente, nonostante una ricaduta l'anno dopo; per molti anni in seguito non ci sono stati altri ricoveri e Mary apparentemente è stata bene.

Il filmato del colloquio ha tratto in inganno la maggior parte dei miei allievi e anche molti psichiatri e psicologi esperti cui l'ho mostrato.[4]

4. La ricerca è descritta nel mio primo articolo sul tema della menzogna: Paul Ekman, Wallace V. Friesen, «Nonverbal Leakage and Clues to Deception», in *Psychiatry*, 32 (1969), pp. 88-105.

L'abbiamo analizzato per centinaia di ore, ripassandolo continuamente, ispezionando ogni gesto ed espressione al rallentatore per scoprire eventuali indizi di menzogna. In una pausa brevissima, prima di rispondere alla domanda del medico circa i suoi progetti futuri, abbiamo potuto vedere, passando il filmato a velocità ridotta, un'espressione rapidissima di disperazione, tanto rapida che ci era sfuggita le prime volte che avevamo esaminato la scena. Una volta compreso che i sentimenti nascosti potevano rendersi visibili in queste brevissime *microespressioni*, siamo andati alla loro ricerca e ne abbiamo trovate molte altre, tipicamente coperte quasi subito da un sorriso. Abbiamo trovato anche un *microgesto*. Mentre diceva al medico che se la cavava bene coi suoi problemi, Mary presentava talvolta un frammento di scrollata di spalle, non il gesto intero, soltanto una parte: un piccolo movimento rotatorio della mano, come per scrollare qualcosa, oppure una spalla che si alzava per un attimo.

Credevamo di vedere altri indizi non verbali di bugia, ma non potevamo sapere con certezza se li avevamo davvero scoperti o solo immaginati. Un comportamento del tutto innocente appare sospetto quando sappiamo che la persona ha mentito. Solo indici oggettivi, non influenzati dalla conoscenza della sincerità o falsità delle affermazioni, potevano confermare le nostre osservazioni. E per essere sicuri che i segni rivelatori di menzogna non fossero squisitamente individuali dovevamo studiare molti soggetti. Sarebbe più semplice scoprire l'inganno se i comportamenti che lo tradiscono fossero gli stessi da un individuo all'altro, ma c'è anche la possibilità che gli indizi siano peculiari di ciascuno.

Abbiamo allora ideato un esperimento costruito sul modello della bugia di Mary, in modo che i soggetti fossero fortemente motivati a celare intense emozioni negative nel momento stesso in cui mentivano. Mentre assistevano al filmato di un intervento chirurgico, pieno di scene impressionanti e dettagli sanguinosi, i soggetti dovevano mascherare le loro autentiche sensazioni di disagio e repulsione e convincere l'in-

tervistatore (che non vedeva il filmato) che quelle che passavano sullo schermo erano piacevoli immagini di fiori (i risultati della ricerca sono descritti nei Capp. IV e V).

Era passato appena un anno e noi eravamo ancora alle fasi iniziali della sperimentazione, quando persone interessate a vario titolo a smascherare le bugie hanno cominciato a cercarmi. Forse che i miei dati o i miei metodi potevano essere usati per mettere le mani sui cittadini americani sospettati di spionaggio?

Nel corso degli anni, via via che le nostre scoperte sugli indizi comportamentali di contraffazione nel colloquio medico-paziente comparivano sulle riviste scientifiche, le richieste crescevano. Per esempio, che ne pensavo della possibilità di addestrare le guardie del corpo di esponenti governativi, in modo che potessero riconoscere dall'andatura o dai gesti un terrorista pronto all'attentato? Potevamo indicare all'FBI come insegnare agli agenti a individuare le menzogne di un indiziato durante gli interrogatori? A quel punto non mi ha più sorpreso sentirmi chiedere se potevo aiutare i negoziatori a scoprire le bugie della controparte durante gli incontri ai massimi livelli, oppure se ero in grado di decidere, dalle foto di Patricia Hearst mentre partecipava a una rapina in banca, se la sua partecipazione fosse volontaria o sotto costrizione.

Negli ultimi cinque anni l'interesse ha varcato i confini degli Stati Uniti: sono stato avvicinato da rappresentanti di due paesi amici e, durante un giro di conferenze in Unione Sovietica, da funzionari che si sono presentati come inviati di un istituto di ricerca "interessato ai metodi d'interrogatorio".

Questo interesse non mi ha fatto piacere, per il timore che i miei risultati fossero usati scorrettamente, accettati in maniera acritica, applicati con precipitazione. Avevo l'impressione che i nostri indizi non verbali non dovessero emergere spesso in sede politica, diplomatica o criminale. Era solo una sensazione e se mi si chiedeva il perché non sapevo spiegarlo. Per poterlo fare, avevo ancora da scoprire perché mai, per l'appunto, le persone commettono degli errori quando mentono.

Non tutte le bugie finiscono male: alcune sono eseguite alla perfezione. Gli indizi comportamentali – un'espressione mantenuta troppo a lungo, un gesto mancante, un'inflessione momentanea della voce – possono non presentarsi. Non sempre ci sono segni rivelatori che tradiscono il mentitore. Eppure sapevo che possono esserci segni che permettono di riconoscere le bugie. Il bugiardo più incallito può tradirsi con il suo comportamento. Sapere quando le bugie riescono e quando fanno fiasco, come individuare gli indizi e quando non vale la pena di cercarli, significa capire le differenze che ci sono fra i vari tipi di bugie, di bugiardi e di acchiappabugiardi.

La bugia di Hitler a Chamberlain e quella di Mary al medico implicavano entrambe inganni terribilmente seri, dove era in gioco la vita stessa. L'uno e l'altra nascondevano i loro progetti futuri e, come parte centrale dell'inganno, fingevano emozioni che non provavano. Ma le differenze fra le due menzogne sono enormi. Hitler era un attore nato e aveva molta più pratica di Mary nella menzogna.

Un altro vantaggio per lui era di ingannare uno che non desiderava altro: Chamberlain era una vittima volontaria, che voleva credere a tutti i costi a Hitler quando diceva di non avere intenzioni aggressive, purché si ridisegnassero i confini della Cecoslovacchia per venire incontro alle sue richieste. Altrimenti, Chamberlain avrebbe dovuto ammettere che la sua politica di concessioni era fallita e in realtà aveva indebolito il suo paese.

A proposito di una questione collegata, questo meccanismo è descritto dall'esperta diplomatica Roberta Wohlstetter, che nella sua analisi delle frodi nella corsa al riarmo dice, esaminando le violazioni di Hitler all'accordo navale anglo-tedesco del 1936: «Il truffatore e il truffato […] hanno un comune interesse a permettere la persistenza dell'errore. Entrambi hanno bisogno di mantenere l'illusione che l'accordo non sia stato violato. La paura inglese di una corsa al riarmo, manipolata tanto abilmente da Hitler, portò a un accordo navale in cui gli inglesi (senza consultare Francia e Italia) modificavano tacitamente

il trattato di Versailles; e la paura di una corsa al riarmo impediva a Londra di vedere e riconoscere le violazioni del nuovo accordo».[5]

In molti casi la vittima sorvola sugli errori del mentitore, leggendo nel modo più ottimistico i suoi comportamenti ambigui, facendosi suo complice per evitare le terribili conseguenze della scoperta. Chiudendo gli occhi davanti ai segni dell'infedeltà della moglie, il marito può se non altro rimandare l'umiliazione di scoprirsi tradito e l'eventualità del divorzio. Anche se dentro di sé sa benissimo che lo tradisce, può collaborare a non smascherare le sue bugie, per non doverlo riconoscere anche davanti a lei o per evitare una resa dei conti. Finché non dice nulla può ancora sperare di averla mal giudicata, può ancora illudersi che non abbia un amante.

Non tutte le vittime sono così volenterose. A volte non c'è nulla da guadagnare ad ignorare una bugia o collaborare a tenerla in piedi. Per esempio, il poliziotto che conduce l'interrogatorio ha soltanto da perderci se si lascia prendere nella rete e lo stesso vale per il funzionario di banca addetto all'ufficio prestiti. A volte, invece, la vittima ha qualcosa da perdere e insieme qualcosa da guadagnare sia che si lasci trarre in inganno, sia che sveli la frode; ma i due piatti della bilancia non sempre sono equilibrati. Prendiamo i due esempi di Chamberlain e dello psichiatra. Per quest'ultimo, credere che Mary fosse davvero migliorata poteva rappresentare una piccola soddisfazione professionale, ma aveva molto di più da perdere se si lasciava imbrogliare. Nel caso di Chamberlain, se non c'era modo di fermare l'aggressione di Hitler, la sua carriera sarebbe finita e la guerra che pensava di poter impedire sarebbe scoppiata.

5. Roberta Wohlstetter, *Slow Pearl Harbors and the Pleasures of Deception*, in *Intelligence Policy and National Security*, edited by Robert L. Pfaltzgraff Jr., Uri Ra'anan, Warren Milberg, Hamden, Conn., Anchor Books, 1981, pp. 23-34.

A prescindere dai motivi di Chamberlain per credere alle parole di Hitler, l'inganno aveva buone probabilità di riuscita perché non c'erano da mascherare forti emozioni. Nella maggior parte dei casi le bugie fanno fiasco perché trapela qualche segno di un'emozione nascosta: quanto più intense e varie sono le emozioni che entrano in gioco, tanto più probabile è che la menzogna si tradisca involontariamente. Hitler, certamente, non doveva sentirsi in colpa nel mentire al rappresentante del paese che aveva imposto alla Germania un'umiliante sconfitta militare. Invece Mary per riuscire nell'inganno doveva nascondere forti emozioni, reprimere la disperazione e il tormento che la spingevano al suicidio. Non solo, ma aveva tutte le ragioni di sentirsi in colpa nel mentire così ai suoi medici, verso i quali provava simpatia e ammirazione, sapendo che volevano soltanto aiutarla.

Per tutte queste ragioni ed altre ancora è generalmente molto più facile cogliere indizi comportamentali di menzogna in un paziente con tendenze suicide o nel coniuge adultero che in un diplomatico o in un agente che fa il doppio gioco. Ma non tutti i diplomatici, i criminali o gli agenti dei servizi sono mentitori perfetti e a volte errori ne commettono. Le mie analisi permettono di formulare una stima delle probabilità di riuscire a cogliere indizi rivelatori, oppure di essere ingannati. Il messaggio che posso dare a chi è interessato a scoprire le menzogne in sede politica o giudiziaria è di non ignorare gli indizi comportamentali ma di usare maggior cautela, nella consapevolezza dei limiti e delle opportunità che si pongono.

È vero che esiste qualche prova dell'esistenza di segni comportamentali rivelatori della bugia, ma non sono ancora prove solide. Le analisi che ho condotto per capire come e perché le persone mentono e quando le bugie falliscono corrispondono ai dati che si ricavano dagli esperimenti sulla menzogna e dalla tradizione storica e narrativa. Ma non c'è stato ancora il tempo di vedere se queste teorie reggono alla prova di nuove ricerche sperimentali e di possibili obiezioni. Ho deciso di rompere gli indugi e scrivere questo libro perché nel frattempo tutti quelli

che per mestiere cercano di acciuffare i bugiardi non restino con le mani in mano e già da ora si sforzino di cogliere gli indizi non verbali di menzogna. "Esperti" improvvisati offrono i loro servizi nella selezione del personale o nella formazione delle giurie. A poliziotti e tecnici che usano la "macchina della verità" si insegna quali sono gli indizi non verbali di menzogna: circa la metà delle informazioni contenute nei manuali che ho avuto modo di vedere è sbagliata. I funzionari della dogana frequentano un corso speciale per individuare dal comportamento i sospetti contrabbandieri. Mi si dice che in questi corsi si utilizzano i miei lavori, ma alle ripetute richieste di vedere i materiali didattici ho ricevuto soltanto reiterate promesse di informazioni. Altrettanto impossibile è sapere che cosa stiano facendo i servizi di controspionaggio, perché il loro lavoro è coperto dal segreto. So che sono interessati, perché il Dipartimento della Difesa, sei anni fa, mi ha invitato a spiegare ai responsabili dei servizi quali fossero secondo me le possibilità e i rischi d'errore. Da allora ho sentito delle voci secondo cui il lavoro starebbe andando avanti e ho raccolto i nomi di qualcuna delle persone che forse vi partecipano. Le lettere che ho scritto a queste persone sono rimaste senza risposta, oppure mi è stato risposto semplicemente che non possono dirmi nulla. Mi preoccupa l'idea di "esperti" che procedono indisturbati, senza dover rispondere all'opinione pubblica e alle critiche agguerrite della comunità scientifica. Questo libro servirà a chiarire a loro e agli enti per cui lavorano quello che penso dei rischi e delle possibilità offerte da queste ricerche.

La mia intenzione nello scrivere questo libro non era quella di rivolgermi solo alle persone interessate professionalmente ai casi più eclatanti e pericolosi di contraffazione. Ho finito per convincermi che analizzare come e quando le persone mentono e dicono la verità possa servire a capire meglio molti rapporti umani. Ce ne sono pochi esenti dall'inganno o almeno dalla sua possibilità. I genitori mentono ai figli sulla vita sessuale, per risparmiare ai bambini una conoscenza per la

quale non sono ancora pronti, così come i figli, diventati adolescenti, nasconderanno le loro avventure sessuali perché i genitori non li capirebbero. Le bugie si dicono fra amici (neppure il nostro migliore amico ce lo confesserà), insegnanti e alunni, medico e paziente, marito e moglie, testimoni e giurati, avvocato e cliente, venditore e acquirente.

La menzogna è una caratteristica così centrale della vita che una sua migliore comprensione è rilevante in quasi tutti i rapporti umani. Qualcuno forse inorridirà a questa affermazione, perché considera riprovevole la menzogna. Io non sono d'accordo: è troppo facile sostenere che nessuno, in nessuna relazione personale, debba mai mentire, né mi sentirei di prescrivere che ogni e qualunque bugia debba essere smascherata. Le bugie possono essere crudeli, ma a volte anche la verità lo è. Alcune (molto meno di quanto pretenderebbero i bugiardi) sono altruistiche. Certi rapporti sociali sono vissuti piacevolmente in grazia dei miti che esse alimentano. Ma il bugiardo non deve mai presumere troppo facilmente che la sua vittima non desideri altro che farsi ingannare. Né il cacciatore di bugie deve troppo facilmente presumere di avere il diritto di mettere a nudo qualunque menzogna: alcune sono innocue, perfino umane, e smascherare certi inganni può umiliare la vittima o una terza persona. Ma tutto questo va approfondito meglio e dopo aver esaminato molti altri argomenti. Per cominciare, bisogna partire dalla definizione della menzogna, da una descrizione delle sue due forme fondamentali e dalla distinzione dei due tipi di indizi che permettono di scoprirla.

II
Bugie e indizi che trapelano

Otto anni dopo le sue dimissioni dalla presidenza, Richard Nixon negava di aver *mentito* ma riconosceva che, come altri uomini politici, aveva *dissimulato.* È una pratica necessaria per ottenere e mantenere cariche pubbliche, spiegava: «Non puoi dire quello che pensi di questo o quell'individuo perché può accadere che ti debba servire di lui… non puoi dichiarare le tue opinioni sui leader mondiali perché può capitarti di dover trattare con loro in futuro».[1]

Nixon non è il solo ad evitare il termine "menzogna" quando il non dire la verità è in qualche modo giustificabile.[2] Come leggiamo nell'*Oxford English Dictionary* alla voce "lie", «nell'uso moderno la parola è un'espressione violenta di riprovazione morale, che nella conversazione educata tende ad essere evitata, sostituita spesso dai sinonimi "falsehood" e "untruth" in quanto relativamente eufemistici».[3] È facile chia-

1. *San Francisco Chronicle*, 28 ottobre 1982, p. 12.

2. Gli atteggiamenti forse stanno cambiando. Jody Powell, ex addetto stampa di Carter, giustifica certe bugie: «Dal primo giorno in cui il primo cronista pose la prima domanda imbarazzante a un rappresentante del governo, si è discusso se il governo ha il diritto di mentire. Lo ha. In certe circostanze, il governo non solo ha il diritto, ma ha il dovere di mentire. Nei quattro anni che ho passato alla Casa Bianca mi sono trovato in circostanze del genere due volte». Prosegue descrivendo un episodio in cui ha mentito per risparmiare «grande sofferenza e imbarazzo ad alcune persone del tutto innocenti». L'altra menzogna confessata da Powell riguarda l'aver occultato i piani del tentativo di liberare gli ostaggi americani in Iran (Jody Powell, *The Other Side of the Story*, New York, Morrow, 1984).

3. *The Compact Edition of the Oxford English Dictionary*, New York, Oxford University Press, 1971, p. 1616.

mare "bugiardo" un individuo non sincero quando ci è antipatico, ma è difficile usare questo termine, malgrado la sua insincerità, se ci piace o lo ammiriamo. Molti anni prima dello scandalo Watergate, Nixon riassumeva tutti i caratteri del bugiardo per i suoi avversari democratici («Comprereste un'auto usata da quest'uomo?»), mentre per i suoi sostenitori repubblicani le sue doti di simulatore erano segno di abilità politica.

Questi aspetti sono però irrilevanti ai fini della mia definizione della menzogna o dell'inganno (termini che uso indifferentemente). Molte persone, per esempio quelle che involontariamente forniscono informazioni false, sono non veritiere senza per questo mentire. Una paziente che ha il delirio paranoico di essere Maria Maddalena non è bugiarda, anche se la sua affermazione non è vera. Dare cattivi consigli finanziari non è una menzogna, a meno che il commercialista sapesse che l'investimento era sbagliato al momento di raccomandarlo ai suoi clienti. Chi ha un aspetto che suggerisce un'impressione falsa non necessariamente cerca di ingannare gli altri: una mantide religiosa mimetizzata in modo da somigliare a una foglia non mente, come non mente un uomo la cui fronte alta fa sospettare un'intelligenza maggiore di quella che ha.[4]

Il mentitore può *scegliere* se mentire o no. Trarre in inganno la vittima è un atto deliberato: il bugiardo vuole fornire

4. È interessante cercare d'individuare la base di questi stereotipi. Presumibilmente la fronte alta viene considerata erroneamente come indice della grandezza del cervello, così come lo stereotipo secondo cui le labbra sottili denotano crudeltà si basa sull'osservazione esatta che le labbra in effetti si stringono nella collera. L'errore sta nel fatto di utilizzare l'indizio di uno *stato emotivo transitorio* per giudicare un *tratto permanente di personalità.* Un tale giudizio suppone che le persone dalle labbra sottili abbiano questo aspetto perché stringono continuamente le labbra per la rabbia; ma le labbra sottili possono essere anche un carattere ereditario permanente. Lo stereotipo secondo cui le labbra tumide indicherebbero sensualità nasce da un analogo errore logico: dall'osservazione esatta che le labbra si gonfiano per l'afflusso di sangue durante l'eccitazione sessuale, si ricava il giudizio sbagliato circa un tratto permanente della personalità. Anche in questo caso, la forma delle labbra può essere un carattere ereditario fissato una volta per tutte. A questo proposito, si

un'informazione sbagliata. La menzogna può essere o non essere giustificata, nell'opinione dell'autore o degli altri. Il bugiardo può essere o non essere una persona buona o cattiva, può piacere o non piacere, ma sta di fatto che può decidere di mentire o essere sincero e conosce la differenza fra le due alternative.[5] Non corrispondono ai requisiti di questa definizione i mentitori patologici, che sanno di mentire ma non riescono a farne a meno, così come non rientrano nella categoria quelle persone che non sanno nemmeno di mentire, quelle che chiamiamo vittime di un autoinganno.[6] Può succedere che il mentitore col tempo finisca per credere alle proprie bugie. In questo caso, non abbiamo più a che fare con un autentico mentitore e i suoi inganni, per ragioni che spiegherò nel prossimo capitolo, diventano molto più difficili da scoprire. Un episodio della vita di Mussolini dimostra che credere alle proprie menzogne non sempre è così utile: «Nel 1938 la composizione delle divisioni dell'esercito [italiano] era stata ridotta da tre a due reggimenti. Questo piaceva a Mussolini perché gli permetteva di dire che il fascismo disponeva di 60 divisioni invece di 40, ma il cambiamento causò un'enorme disorganizzazione proprio quando la guerra stava per scoppiare; e siccome aveva dimenticato la passata direttiva, vari anni dopo Mussolini commetteva tragici errori di calcolo nel valutare la

veda Paul F. Secord, *Facial Features and Inference Processes in Interpersonal Perception*, in *Person, Perception and Interpersonal Behavior*, edited by R. Tagiuri, L. Petrullo, Stanford, Stanford University Press, 1958. Si veda anche Paul Ekman, *Facial Signs: Facts, Fantasies and Possibilities*, in *Sight, Sound and Sense*, edited by Thomas A. Sebeok, Bloomington, Indiana University Press, 1978.

5. È ancora aperta la controversia se gli animali possano deliberatamente scegliere di mentire. Si veda in proposito David Premack, Ann James Premack, *The Mind of an Ape*, New York, W. W. Norton & Co., 1983. Inoltre, Premack, Premack, *Communication as Evidence of Thinking*, in *Animal Mind-Human Mind*, edited by D. R. Griffin, New York, Springer Verlag, 1982.

6. Non contesto l'esistenza di mentitori patologici e di individui che sono vittime di autoinganni, ma la cosa è difficile da dimostrare. Di certo non si può accettare come prova la parola del mentitore: una volta scoperto, qualunque bugiardo potrebbe avanzare a sua scusa affermazioni del genere.

vera consistenza delle sue forze. A quanto pare, lo stratagemma aveva ingannato pochi altri, a parte lui stesso».[7]

Quando si definisce la menzogna non basta considerare solo l'autore: occorre tener conto anche del destinatario. In un'autentica bugia il destinatario non chiede di essere tratto in inganno, né il bugiardo ha *notificato in precedenza* l'intenzione di farlo. Sarebbe curioso chiamare bugiardi gli attori: il loro pubblico è d'accordo di lasciarsi ingannare per qualche tempo e loro sono lì apposta. A differenza del truffatore, l'attore si camuffa avvertendo esplicitamente che il personaggio impersonato è una finzione temporanea.

Nella mia definizione di menzogna, allora, una persona *intende* trarre in inganno un'altra deliberatamente, senza avvertire delle sue intenzioni e senza che il destinatario dell'inganno gliel'abbia esplicitamente chiesto.[8]

Ci sono due modi principali di mentire: *dissimulare* e *falsificare*.[9] Nella dissimulazione, chi mente nasconde certe informazioni senza dire effettivamente nulla di falso. Chi falsifica si spinge oltre: non solo l'informazione vera è taciuta, ma viene presentata un'informazione falsa come se fosse vera.

7. Sono grato a Michael Handel per aver citato questo episodio nel suo articolo molto stimolante «Intelligence and Deception», in *Journal of Strategic Studies*, 5 (1982), pp. 122-154. La citazione è ripresa da Denis Mack Smith, *Mussolini's Roman Empire*, p. 170.

8. Il mio interesse è rivolto solo a quelle che Goffman chiamava menzogne sfacciate, quelle «per le quali può esistere la prova indiscutibile che chi le ha dette sapeva di mentire e l'ha fatto volontariamente». A Goffman, invece, non interessavano queste ma piuttosto altre rappresentazioni distorte, in cui la distinzione fra vero e falso è meno netta: «Forse non c'è nemmeno una legittima attività o relazione quotidiana in cui il soggetto non esegua pratiche nascoste che sono incompatibili con le impressioni che intende favorire negli altri». (Entrambe le citazioni sono riprese da *The Presentation of Self in Everyday Life*, New York, Anchor Books, 1959, pp. 59, 64 [tr. it. *La vita quotidiana come rappresentazione*, Bologna, Il Mulino, 1969]).

9. Questa distinzione è adottata dalla maggior parte degli autori che analizzano l'inganno e la menzogna. Si vedano Handel, «Intelligence and Deception», e Barton Whaley, «Toward a General Theory of Deception», in *Journal of Strategic Studies*, 5 (1982), pp. 179-192, per un esame dell'utilità di questa distinzione nell'analisi di inganni in materia militare.

Spesso è necessario combinare le due operazioni per portare a termine l'inganno, ma a volte basta la sola dissimulazione.

Non tutti considerano la dissimulazione una menzogna; alcuni riservano questo termine solo all'atto più netto e sfacciato della falsificazione.[10] Se il medico non dice al paziente che la sua malattia è incurabile, se il marito non racconta di aver passato l'intervallo del pranzo in un motel con la migliore amica della moglie, se il poliziotto non informa il sorvegliato speciale che c'è un microfono nascosto che registra la sua conversazione con l'avvocato, in tutti questi casi non vengono trasmesse informazioni false, ma ognuno di questi è un esempio che corrisponde alla mia definizione di menzogna. I destinatari non hanno chiesto di essere tratti in inganno e chi lo fa agisce deliberatamente, senza notificare in precedenza le proprie intenzioni. L'informazione è stata taciuta consapevolmente, con intenzione, non per caso. Esistono delle eccezioni, nelle quali l'occultamento di informazioni non è menzogna perché è stato preavvertito o autorizzato dalla controparte. Se marito e moglie si mettono d'accordo per mandare avanti un rapporto di coppia aperta, in cui ciascuno ha diritto a tacere le sue relazioni extraconiugali, a meno che l'altro non faccia domande dirette, ecco che nascondere l'appuntamento al motel non è più una bugia. Così, se il paziente chiede al medico di non dirgli se il responso è sfavorevole, tacere la gravità della malattia non è un inganno. Quanto all'ultimo esempio, l'inquisito ha diritto per legge a colloqui riservati con l'avvocato, cosicché nascondere la violazione di questo diritto è comunque una menzogna.

Quando c'è la possibilità di scegliere *come* mentire, generalmente si preferisce la dissimulazione alla falsificazione. Ci

10. Sisela Bok riserva il termine "menzogna" a quella che io chiamo falsificazione, usando "reticenza" per quella che definisco dissimulazione. A suo avviso questa distinzione è importante sul piano morale, in quanto sostiene che, mentre mentire è «evidentemente scorretto, con una presunzione di colpa in ogni caso, la reticenza non necessariamente lo è» (*Secrets*, New York, Pantheon, 1982, p. XV).

sono molti vantaggi. Intanto, nascondere qualcosa è più facile che riferire il falso. Non c'è bisogno di inventare nulla e non c'è il rischio di farsi cogliere in fallo senza essersi preparati in anticipo una storia ben congegnata. Si racconta che Lincoln dicesse di avere troppo poca memoria per essere bugiardo. Se il medico, per nascondere al malato che la sua malattia è senza speranza, gli dà una falsa spiegazione dei sintomi, dovrà ricordarsi quello che ha detto per non cadere in contraddizione quando sarà interrogato di nuovo.

La dissimulazione forse è preferita anche perché sembra meno riprovevole dell'esplicita falsificazione. È un comportamento passivo, non attivo, e anche se la vittima può esserne altrettanto danneggiata, il mentitore può sentirsi meno colpevole di aver taciuto la verità che di aver affermato il falso.[11] Può conservare la rassicurante convinzione che l'ingannato veramente conosce la verità ma non vuole affrontarla. Una moglie infedele che inganna il marito in questo modo può pensare, per esempio: «Mio marito deve sapere che mi do al bel tempo, perché non mi chiede mai dove sono stata il pomeriggio. La mia discrezione è un riguardo per lui; di certo non gli mento su quello che faccio. Ho scelto di non umiliarlo, di non costringerlo a prendere atto delle mie relazioni».

Queste bugie per omissione sono anche molto più facili da coprire se in seguito vengono scoperte. Il mentitore non si è avventurato tanto lontano e può trovare sempre molte scuse: ignoranza, dimenticanza, l'intenzione di rivelare la cosa più tardi, ecc. Il testimone sotto giuramento, quando dice «a quanto mi riesce di ricordare» si procura una via d'uscita se più avanti gli verrà contestato qualcosa che ha taciuto. L'affermazione di non ricordare ciò che in realtà si ricorda benis-

11. Eve Sweetser fa una considerazione interessante a questo proposito. La vittima può sentirsi più ferita da una dissimulazione che da un esplicito falso: «Non può nemmeno lamentarsi che qualcuno le ha mentito e così ha l'impressione che l'avversario abbia tirato di soppiatto un colpo basso legale» (Sweetser, *The Definition of a Lie*, in *Cultural Models in Language and Thought*, edited by Naomi Quinn e Dorothy Holland, 1987, p. 56).

simo è una via di mezzo fra la semplice dissimulazione e la falsificazione. Il mentitore vi ricorre quando non può più limitarsi a tacere: gli è stata fatta una domanda esplicita, gli è stato contestato qualcosa. Falsificando solo il vuoto di memoria, evita di dover ricordare una storia inventata. Se poi la verità viene a galla, potrà sempre dire di essersene dimenticato.

Questa strategia è illustrata da un episodio dello scandalo Watergate che portò alle dimissioni di Nixon. Accumulandosi le prove del loro coinvolgimento nel furto di documenti e nei tentativi di coprire i colpevoli, gli assistenti presidenziali Ehrlichman e Haldeman sono costretti a dimettersi. Alexander Haig prende il posto di Haldeman mentre la pressione su Nixon va crescendo. «Haig era tornato alla Casa Bianca da meno di un mese quando, il 4 giugno 1973, si trovò a discutere con Nixon come reagire alle gravi accuse sollevate da John W. Dean, ex consigliere della Casa Bianca. Secondo la registrazione della discussione Nixon-Haig, resa pubblica durante la procedura per l'*impeachment*, Haig consigliò a Nixon di eludere le domande circa gli addebiti, dicendo semplicemente "Non ricordo"».[12]

Un vuoto di memoria, però, è credibile solo in certe particolari circostanze. Interrogato sui risultati delle analisi, il medico non può rispondere di non ricordarsene, così come non può il poliziotto, se gli viene fatta una domanda esplicita sulla presenza di microfoni nascosti. Questa scusa può essere invocata solo per faccende insignificanti o che risalgono a qualche tempo fa. Ma neppure il trascorrere del tempo può giustificare la dimenticanza di eventi straordinari che chiunque dovrebbe ricordare anche a distanza di anni.

E comunque non c'è più scelta fra le due strategie, una volta che la vittima contesta qualcosa. Se la moglie chiede al marito perché non l'ha trovato quando gli ha telefonato all'ora di pranzo, egli deve inventare un falso se vuol mantenere segreta la sua avventura. Si potrebbe sostenere che anche l'innocente

12. David E. Rosenbaum, in *New York Times*, 17 dicembre 1980.

domanda «Com'è andata oggi?», nella normale conversazione serale a tavola, è una richiesta d'informazioni, ma può essere elusa: il marito può parlare d'altro, tacendo l'appuntamento, a meno che una domanda diretta non lo costringa a scegliere fra inventare una storia o dire la verità.

Alcune bugie esigono fin dall'inizio la falsificazione; la dissimulazione della verità, da sola, non basta. Così Mary, la paziente del nostro esempio, non solo doveva nascondere la sua disperazione e i progetti di suicidio, ma anche fingere di sentirsi meglio e di voler passare il sabato e la domenica in famiglia. Quando si mente circa le precedenti esperienze per ottenere un impiego non basta tacere il vero: non solo si dovrà nascondere la propria inesperienza, ma anche inventarsi dei precedenti professionali adeguati al posto che si desidera. Per evitare un invito noioso senza offendere l'ospite non basta tacere la verità (che si preferisce restare a casa a guardare la TV piuttosto che andare alla sua festa), ma bisogna anche costruirsi una scusa accettabile (un appuntamento di lavoro l'indomani mattina presto, i bambini che non si sa a chi affidare, ecc.).

La falsificazione interviene, benché la menzogna di per sé non la richieda, anche per coprire le prove di ciò che si vuol nascondere. Questo uso del falso per mascherare la verità che si vuol dissimulare è specialmente necessario quando si devono nascondere le emozioni. È facile passare sotto silenzio un'emozione già passata, molto più difficile nasconderne una che si prova nel momento in cui si mente, specie se è intensa. Il terrore è più difficile da dissimulare di una lieve preoccupazione, la rabbia più del fastidio. Quanto più intensa è l'emozione, tanto più è probabile che qualche segno trapeli, nonostante gli sforzi per nasconderla. Fingere un'emozione diversa può aiutare a mascherare quella autentica che si vuol dissimulare. Falsificare un'emozione può coprire l'emozione celata che minaccia di trasparire.

Un episodio di un romanzo di John Updike, *Marry Me*, illustra bene questo ed altri punti che ho toccato finora. Jerry, il marito, sente per caso una telefonata di Ruth all'amante.

Fino a questo punto del romanzo, Ruth è riuscita a tener nascosta la sua relazione senza dover ricorrere ad esplicite falsificazioni, ma ora, direttamente interrogata dal marito, non può farne a meno. Oggetto del suo inganno era mantenere il marito all'oscuro dell'adulterio, ma questo episodio mostra anche con quanta facilità nella menzogna entrano in gioco le emozioni e come, una volta messe in moto, rendono tutto più difficile, andando ad aggiungersi alle altre cose da nascondere.

«Jerry l'aveva impaurita ascoltando per caso la fine di una conversazione telefonica con Dick [questo è il nome dell'amante di Ruth]. Lei credeva che stesse rastrellando il prato. Sbucando dalla cucina le chiese: "Chi era?".

Lei entrò in panico. "Ah, non lo so. Era una della parrocchia che chiedeva se vogliamo iscrivere Joanna e Charlie al catechismo"».[13]

Il panico di per sé non è una dimostrazione di menzogna, ma avrebbe insospettito Jerry se l'avesse notato: Ruth non si sarebbe impaurita, avrebbe pensato, se non avesse avuto nulla da nascondere.

È vero che persone del tutto innocenti possono impaurirsi quando sono interrogate, ma chi le interroga non tiene conto di questo fatto. Ruth è in una posizione difficile: non avendo previsto la necessità di inventare una bugia, non ha preparato una linea di difesa e, colta in questa situazione, entra in panico per essere stata scoperta; il panico è difficilissimo da nascondere e ciò non fa che accrescere il rischio di essere smascherata. Una scappatoia che potrebbe tentare sarebbe quella di essere sincera sui sentimenti che prova, visto che difficilmente potrebbe dissimularli, mentendo piuttosto sulla causa che li ha suscitati. Potrebbe ammettere il suo panico, dicendo però che si sente così per la paura che Jerry non le creda, non perché abbia qualcosa da nascondere. Una scusa del genere non funziona se non ci sono state prima altre storie di incredulità da parte del marito, dimostratasi regolarmente infon-

13. John Updike, *Marry Me*, New York, Fawett Crest, 1976, p. 90.

data: in quel caso, l'accenno alle sue accuse irragionevoli potrebbe dissuaderlo dal continuare l'indagine.

Ruth probabilmente non riesce nell'impresa se cerca di sembrare fredda e distaccata, totalmente impassibile. Quando le mani cominciano a tremare è molto più facile usarle per fare qualcosa (stringerle a pugno, intrecciarle) che tenerle ferme. Quando le labbra si stringono e si stirano, le sopracciglia e le palpebre superiori si sollevano dalla paura, è difficilissimo mantenere il viso immobile. Queste espressioni si nascondono meglio aggiungendo altri movimenti muscolari: digrignare i denti, stringere le labbra, aggrottare la fronte, guardare in cagnesco.

Il modo migliore per dissimulare le forti emozioni è mettersi una maschera. Coprirsi la faccia con la mano o distoglierla dall'interlocutore di solito è impossibile senza tradire la bugia. La maschera migliore è un'emozione finta: non solo serve a sviare, ma è il miglior camuffamento. È tremendamente difficile mantenere un volto impassibile e restare immobili con le mani quando si prova un'emozione intensa: molto più facile è assumere un atteggiamento fittizio, bloccare o contrastare con azioni diverse quelle che esprimerebbero l'emozione autentica.

Nel romanzo di Updike, subito dopo Jerry dice a Ruth che non le crede. È probabile che il panico aumenti, diventando ancora più difficile da nascondere: Ruth può cercare di usare la rabbia, la sorpresa o lo sgomento per mascherare la paura, oppure può aggredire il marito perché la spia e diffida di lei, o anche mostrarsi stupefatta che non le creda e che stia ad ascoltare le sue telefonate.

Non tutte le situazioni permettono a chi mente di mascherare con altre le emozioni autentiche: alcune menzogne impongono la più difficile impresa di dissimulare qualunque emozione, senza esibirne una finta. Ezer Weizman, ex ministro della Difesa israeliano, ha descritto una di queste difficili situazioni. Erano in corso colloqui fra le delegazioni militari di Egitto e Israele per avviare il negoziato dopo la storica visita di

Sadat a Gerusalemme. Durante una delle sedute, Mohamed el-Gamasy, capo della delegazione egiziana, dice a Weizman che ha appena saputo che gli israeliani stanno costituendo un nuovo insediamento nel Sinai. Weizman sa che ciò potrebbe mettere a repentaglio i negoziati, dato che è ancora in discussione il diritto di Israele a mantenere gli insediamenti preesistenti.

«Ero indignato, anche se non potevo esprimere la mia rabbia in pubblico. Eravamo lì a discutere intese di sicurezza, cercando di dare un'altra spintarella in avanti al vagone della pace ed ecco che i miei colleghi di Gerusalemme, invece di far tesoro della lezione degli insediamenti fantasma, ne costruivano un altro, proprio nel momento in cui i negoziati erano in corso».[14]

Weizman non poteva permettere alla sua collera verso i colleghi di gabinetto a Gerusalemme di manifestarsi. Dissimulare la rabbia gli avrebbe anche permesso di nascondere il fatto che il governo non l'aveva consultato. Doveva quindi occultare un'intensa emozione senza poter usare come maschera un'altra emozione fittizia: non poteva mostrarsi felice, impaurito, addolorato, sorpreso o indignato, ma doveva semplicemente apparire attento e impassibile, senza lasciar capire che l'informazione di Gamasy fosse una novità di qualche rilievo. Dal suo libro non si capisce se ci sia riuscito o no.

Il poker è un'altra situazione in cui non è possibile usare un camuffamento per nascondere le emozioni. Quando si eccita alla prospettiva di vincere un grosso piatto per le magnifiche carte che ha avuto, il giocatore deve dissimulare qualunque segno di entusiasmo per evitare che gli avversari si ritirino dal gioco. Ma se maschera la propria gioia con un'altra emozione, come l'irritazione o la delusione, gli altri giocatori penseranno che le sue carte non siano buone, e si aspetteranno che esca, invece di stare al gioco e rilanciare. Deve mantenere un viso to-

14. Ezer Weizman, *The Battle for Peace*, New York, Bantam Books, 1981, p. 182.

talmente inespressivo, quello che si chiama appunto *poker face*. Se invece si trattasse di nascondere la delusione per le carte cattive con un bluff cercando di mandar via dal gioco gli avversari, sarebbe possibile, forse, fingere gioia o eccitazione, ma la cosa non sarà credibile, a meno di esser considerato un principiante. Un esperto giocatore di poker si suppone abbia assimilato la capacità di non manifestare nessuna emozione per il gioco che gli è toccato.[15] Incidentalmente, la mancanza di sincerità nel poker non corrisponde alla mia definizione di menzogna, perché nessuno si aspetta che i giocatori rivelino le carte che hanno in mano: il gioco stesso avverte in partenza che i giocatori cercheranno di trarsi in inganno l'un l'altro.

Si può fingere qualunque emozione per cercar di nasconderne qualunque altra. Il sorriso è la maschera usata più spesso. Esso controbilancia tutta la gamma delle emozioni negative: paura, rabbia, dolore, disgusto, ecc. Spesso la si sceglie perché un'espressione di felicità è il messaggio atto a coprire molti tipi d'inganno.

Un'altra ragione per cui il sorriso è usato tanto spesso come maschera è che fa parte del cerimoniale corrente del saluto ed è spesso richiesto nel corso delle semplici formule di cortesia. Il fatto che uno si senta malissimo di solito non dev'essere mostrato o riconosciuto durante uno scambio di saluti: in risposta al «Come va?» ci si aspetta invariabilmente la formula «Non c'è male, grazie». I sentimenti autentici probabilmente passano inosservati non perché il sorriso sia una maschera tanto efficace, ma perché negli scambi di cortesia è raro che ci si preoccupi davvero di come sta l'altro: tutto quello che ci si aspetta è una fittizia amabilità e piacevolezza. Questi sorrisi

15. Nel suo studio sui giocatori di poker, David Hayano descrive un altro stile usato dai professionisti: «I giocatori vivaci chiacchierano continuamente durante il gioco per innervosire e mettere in ansia gli avversari […]. La verità è detta come una bugia e la bugia come verità. Alla verbosità si accompagnano gesti esagerati […]. "Si contorce più di una danzatrice di ventre", mi hanno detto a proposito di uno di questi giocatori» («Poker Lies and Tells», in *Human Behavior*, 1979, p. 20).

stereotipati raramente vengono analizzati a fondo dai destinatari. Le persone sono abituate a fingere di non vedere le menzogne nel contesto di un puro e semplice scambio di saluti. Si potrebbe anche sostenere che è sbagliato parlare di bugie in questo caso, perché la regola implicita nelle formule di saluto costituisce in partenza un avvertimento che non si daranno notizie veritiere delle proprie emozioni.

Un'altra ragione ancora della popolarità del sorriso come maschera è che è la mimica emotiva più facile da assumere volontariamente: molto prima dell'anno, i lattanti sono in grado di sorridere deliberatamente. Il sorriso è una delle primissime espressioni usate dal bambino in maniera intenzionale per compiacere gli altri. Per tutta la vita il sorriso sociale continua a presentare emozioni che non si provano ma che è utile o necessario mostrare agli altri. Si possono sbagliare i tempi di questi sorrisi non sentiti, che possono risultare precipitosi o ritardati, così come si può sbagliare la loro collocazione, troppo in anticipo o troppo in ritardo rispetto alla parola o all'espressione che dovrebbero accompagnare. Ma i movimenti del sorriso di per sé sono facili da eseguire, cosa che non si può dire per l'espressione di tutte le altre emozioni.

Le emozioni negative sono quelle più difficili da simulare per la maggior parte delle persone. Le mie ricerche, descritte nel Cap. V, dimostrano che la maggioranza dei soggetti è incapace di muovere volontariamente quei particolari muscoli che sono necessari per fingere realisticamente dolore e paura. Rabbia e disgusto sono un po' più facili da esibire quando non si provano, ma sono frequenti gli errori di esecuzione. Se la menzogna esige la simulazione di un'emozione negativa, anziché un sorriso finto, il bugiardo può incontrare qualche difficoltà. Ci sono delle eccezioni: Hitler era evidentemente un ottimo attore, capace di fingere con la massima disinvoltura e in maniera convincente anche emozioni negative. Ricevendo l'ambasciatore inglese, una volta sembrava assolutamente furioso, nell'impossibilità di proseguire oltre la discussione. Un diplomatico tedesco presente alla scena riferisce: «La porta

si era appena chiusa alle spalle dell'ambasciatore che Hitler si batté una pacca sulla coscia ridendo e disse: "Chamberlain non sopravviverà a questa conversazione; il suo gabinetto cadrà stasera"».[16]

Ci sono vari altri modi di mentire, oltre alla dissimulazione e all'attiva falsificazione. Uno l'ho già indicato a proposito del romanzo di Updike, considerando le possibili vie d'uscita di Ruth per reggere l'inganno malgrado il panico improvviso. Invece di cercare di nascondere la paura, cosa difficile, poteva ammetterla e mentire invece sulle cause dei suoi sentimenti. Indicando una causa diversa da quella vera, poteva proclamarsi del tutto innocente e impaurita solo all'idea che il marito non le avrebbe creduto. Così Mary, se lo psichiatra le avesse chiesto perché pareva un po' nervosa, avrebbe potuto ammettere il nervosismo, ma attribuirlo a una causa fittizia: «Sono nervosa perché ci tengo tanto a poter stare di nuovo un po' in famiglia». Sincera quanto all'emozione provata, la menzogna trae in inganno circa le ragioni che l'hanno causata.

Un'altra tecnica affine consiste nel dire la verità, ma con fare sprezzante, in modo che la vittima non ci creda. È come mentire dicendo il vero. Quando il marito chiede a Ruth con chi stava parlando al telefono, lei gli potrebbe rispondere: «Ma parlavo col mio amante, mi chiama a tutte le ore. Siccome vado a letto con lui tre volte al giorno dobbiamo tenerci sempre in contatto per combinare». Esagerare la verità serve a mettere in ridicolo i sospetti altrui, rende più difficile approfondire le indagini. Un tono di voce o un'espressione di scherno sono altri ingredienti che servono allo scopo.

Un altro esempio di verità detta per sviare i sospetti lo troviamo nel libro di Robert Daley, *Prince of the City: The True Story of a Cop Who Knew Too Much*, da cui è stato tratto un film di successo. A quanto proclama il sottotitolo, è una storia

16. Alan Bullock, *Hitler*, New York, Harper & Row, 1964, p. 528. Citato da Robert Jervis, *The Logic of Images in International Relations*, Princeton, N. J., Princeton University Press, 1970.

autentica, non un'opera d'immaginazione. Robert Leuci è il poliziotto che si infiltrò nella malavita lavorando come informatore per le autorità federali, che volevano raccogliere le prove della corruzione e complicità di poliziotti, avvocati e garanti su cauzione con mafiosi e trafficanti di droga. La maggior parte delle prove le ottenne con un piccolo registratore nascosto negli abiti. A un certo punto cominciano a sospettare di lui: se gli trovano addosso l'apparecchio è spacciato. Ecco che cosa dice Leuci a De Stefano, uno dei criminali su cui indaga:

«"Non ci sediamo accanto al jukebox stasera, perché sennò non riesco a registrare nulla".

"Non fa ridere", disse De Stefano.

Leuci cominciò a vantarsi che lavorava davvero per il governo, come anche quella cameriera in fondo alla sala, che aveva la trasmittente infilata nella…

Tutti risero, ma la risata di De Stefano era acida».[17]

Leuci mette in ridicolo De Stefano dicendo sfacciatamente la verità: è vero che non può ottenere una buona registrazione accanto al jukebox, come è vero che lavora per il governo federale. Ammettendolo con tanta faccia di bronzo e scherzando sulla cameriera col registratore nascosto fra le cosce o nel reggiseno, rende difficile all'avversario insistere nei suoi sospetti senza sembrare ridicolo.

Parente stretta della tecnica di dire la verità per fuorviare i sospetti è la dissimulazione a metà. Si dice la verità, ma solo in parte. Un tono di noncuranza o un elenco incompleto che omette l'elemento cruciale permette al mentitore di reggere l'inganno pur senza dire niente di falso. Poco dopo l'episodio che ho citato dal romanzo di Updike, Jerry raggiunge Ruth a letto e rannicchiandosi accanto a lei le chiede di dirgli chi le piace.

«"Mi piaci tu", rispose, "e tutti i piccioni in quell'albero e tutti i cani della città, meno quelli che ci rovesciano i secchi

17. Robert Daley, *The Prince of the City*, New York, Berkeley Books, 1981, p. 101.

della spazzatura, e tutti i gatti, meno quello che ha messo incinta Lulu. E poi mi piacciono i bagnini della spiaggia e i vigili giù in centro, meno quello che mi ha fatto quella scenata per un'inversione di marcia, e mi piace qualcuno dei nostri insopportabili amici, specialmente quando sono ubriaca…"

"E Dick Mathias ti piace?" [È l'amante di Ruth].

"Non mi dispiace"».[18]

Un'altra tecnica che permette di mentire senza essere costretti a dire nulla di falso è la risposta evasiva che suggerisce una conclusione sbagliata. Una rubrica di costume su un quotidiano dà una descrizione spiritosa di come usare questo metodo per risolvere un problema che tutti conosciamo bene: che cosa dire a un amico quando i suoi lavori non ci piacciono.

Siamo alla vernice della mostra di un amico. I suoi quadri ci sembrano orribili ma, prima che riusciamo a svignarcela, ecco che ci blocca e ci chiede che cosa ne pensiamo.

Nella rubrica si consiglia di chiamare l'amico ripetutamente per nome «Jerry, Jerry, Jerry» (supponiamo che si chiami Jerry) fissandolo profondamente negli occhi come sopraffatti dall'emozione. Non mollare la sua mano, mentre si continua a guardarlo negli occhi. Nove volte su dieci Jerry, alla fine, si sottrarrà alla presa, borbottando una frase modesta, e passerà ad altri… Ci sono delle variazioni. C'è la versione in due tempi, da intenditore che parla in terza persona: «Jerry. *Jerry*. Che cosa dire?». O quella più sornionamente dimessa: «Jerry. Non ho parole». O quella un po' più ironica: «Jerry. Tutti, tutti non parlano d'altro».[19]

Il pregio di questo stratagemma, come della dissimulazione a metà o della verità proclamata perché non sia creduta, è che il mentitore non deve dire nulla di falso. Le considero egualmente bugie, però, in quanto c'è un tentativo deliberato di trarre in inganno il destinatario.

18. Updike, *Marry Me*.

19. John Carroll, «Everyday Hypocrisy. A User's Guide», in *San Francisco Chronicle*, 11 aprile 1983, p. 17.

Tutti questi tipi di menzogna possono essere traditi da qualche aspetto del comportamento di chi mente. Ci sono due tipi di indizi: un errore può svelare la verità, oppure può suggerire soltanto che ciò che l'altro dice o cerca comunque di far credere non è vero, senza però indicare come stanno esattamente le cose. Quando l'errore mette a nudo la verità, parlo di *indizi rivelatori*; quando il comportamento del mentitore fa capire soltanto che mente, parlo invece di semplici *indizi di falso*. Se il medico si accorge che Mary, mentre dice che si sente bene, si torce le mani, ecco che ha un indizio di falso, una ragione di sospettare che gli stia mentendo. Non sa che cosa prova realmente la paziente (potrebbe essere arrabbiata con l'ospedale, disgustata di se stessa, timorosa del futuro), se non ricava anche un qualche segno più eloquente, un vero e proprio indizio rivelatore: un'espressione del viso, il tono della voce, un lapsus o un gesto involontario potrebbero lasciar trasparire i suoi reali sentimenti.

Un indizio di falso risponde all'interrogativo se la persona mente o dice la verità, anche se non rivela che cosa nasconda. Solo un indizio più esplicito servirebbe a quest'ultimo scopo. Spesso non ce n'è bisogno: se il problema è quello di accertare se la persona in questione mente o no, basta un generico indizio di falso. In genere le informazioni che vengono taciute possono essere facilmente indovinate, oppure sono irrilevanti.

Ma non sempre basta. In certi casi può essere importante sapere esattamente che cosa si celi dietro la bugia. Chamberlain, se avesse notato un qualche indizio di falso, avrebbe solo saputo che Hitler mentiva, ma in quella situazione sarebbe stato importantissimo anche mettere a nudo i suoi reali piani di conquista, scoprire fino a che punto intendeva spingersi.

A volte quello che traspare è solo parte della verità: qualcosa di più di un semplice indizio di falso, ma non tutto quello che la vittima vorrebbe sapere. Torniamo all'episodio del romanzo di Updike citato prima, quando Ruth entrava in panico non sapendo quanto avesse sentito il marito della sua telefonata con l'amante. Probabilmente alla domanda di Jerry c'è

stato un gesto di lei (un tremito delle braccia, l'occhio sbarrato) che ha tradito il suo panico. Dato il contesto, un tale sintomo di paura implicava una menzogna: perché altrimenti avrebbe dovuto essere turbata dalla sua domanda? Ma un tale indizio di falso non gli dice su che cosa la moglie mente, né a chi parla. Questa informazione, almeno in parte, Jerry la ottiene da qualcosa che trapela nella voce di Ruth. Spiegandole perché non crede alle sue parole, le dice:

«"… non era il tuo tono di voce".

"Davvero? Come?". Cercò di ridacchiare.

Lo sguardo di lui era fisso nel vuoto come se considerasse un problema estetico. Sembrava stanco, giovane, magro. I suoi capelli erano tagliati troppo corti. "Era diverso", disse. "Più caldo. Era la voce di una donna".

"Io sono una donna".

"La tua voce con me", disse lui, "è da ragazzina"».[20]

Il tono di voce non si accorda con la telefonata della parrocchia, ma corrisponde a un colloquio clandestino con un amante. Tradisce il fatto che la bugia ha a che fare probabilmente con una relazione extraconiugale, ma non dice tutto: Jerry non può capire se la relazione sta per cominciare o è già in pieno svolgimento, né chi sia l'amante. Tuttavia, ne sa di più di quanto avrebbe potuto ricavare da un semplice indizio di falso, che gli avrebbe suggerito soltanto che la moglie mentiva.

Riassumendo, ho definito la menzogna come la scelta deliberata e non dichiarata di trarre in inganno il destinatario. La menzogna ha due forme principali: la *dissimulazione*, cioè occultare informazioni vere, e la *falsificazione*, cioè presentare informazioni false come se fossero vere. Altri modi di mentire sono: sviare i sospetti, ammettendo un'emozione ma indicandone una causa falsa, mentire dicendo la verità, cioè ammettendo la verità in maniera così esagerata o umoristica che il destinatario viene tratto in inganno, dissimulare a metà, ammettendo solo parte della verità in modo da sviare l'interesse della

20. Updike, *Marry Me*, p. 90.

vittima da ciò che rimane celato, e la tecnica di eludere la domanda suscitando un'interpretazione sbagliata, dire cioè la verità ma in modo da lasciar intendere il contrario. Esistono due tipi di indizi di menzogna: indizi rivelatori che mettono inavvertitamente a nudo la verità e semplici indizi di falso, dove il comportamento del bugiardo fa sospettare soltanto che quello che dice non è vero.

Gli uni e gli altri indizi sono errori, ma non sempre succedono. Il prossimo capitolo spiega perché in certi casi il mentitore vi incorre.

III
Perché le bugie fanno fiasco

Le menzogne falliscono per le ragioni più varie. La vittima dell'inganno può scoprire accidentalmente le prove; oppure il mentitore può essere tradito da qualcun altro: un collega invidioso, il coniuge abbandonato, un informatore prezzolato, sono tutte fonti importanti per smascherare un inganno. Quelli che interessano a noi, però, sono gli errori commessi all'atto di mentire, errori che il bugiardo compie suo malgrado. Indizi di falso o segni rivelatori ancor più eloquenti possono comparire in un cambiamento d'espressione del volto, un movimento del corpo, un'inflessione di voce, l'atto di deglutire saliva, una respirazione troppo profonda o affannosa, lunghe pause fra una parola e l'altra, un lapsus, una microespressione del viso, un gesto involontario. La domanda che ci si pone è: perché il mentitore a volte non può impedire questi comportamenti che lo tradiscono? Ci sono due ragioni, una che chiama in causa il pensiero, l'altra le emozioni.

Errori strategici

Non sempre chi mente può prevedere quando si presenterà la necessità di mentire. Non sempre c'è tempo di prepararsi una strategia, ripassarla e mandarla a memoria. Ruth, nel romanzo di Updike, non poteva prevedere che il marito avrebbe sentito la sua telefonata con l'amante. La scusa che inventa sul momento (che era la parrocchia che aveva chiamato per il catechismo dei bambini) la tradisce perché non corrisponde a quanto il marito ha potuto ascoltare.

Anche quando c'è un ampio preavviso e si è potuta inventare con cura una falsa storia, non è facile prevedere tutte le domande e soppesare fino in fondo le risposte. E nemmeno l'astuzia basta quando cambiamenti imprevisti delle circostanze possono mettere in crisi una linea che peraltro sarebbe stata efficace. Durante le indagini del gran giurì sullo scandalo Watergate, un problema del genere è stato osservato dal giudice federale a proposito della testimonianza del consigliere speciale di Nixon, Fred Buzhardt: «Il primo problema che Fred Buzhardt si è trovato ad affrontare quando ha cercato di spiegare perché mancassero i nastri delle registrazioni è stato quello di non cadere in contraddizione. Il primo giorno di udienza disse che non c'erano nastri dell'incontro del 15 aprile fra il Presidente e Dean perché un timer si era guastato […]. Ma ben presto dovette correggere questa prima spiegazione [Buzhardt aveva saputo che da altri dati si sarebbe potuto scoprire che i timer in realtà non avevano avuto nessun guasto]. Stavolta disse che l'incontro del 15 aprile con Dean […] non era stato registrato perché i nastri disponibili erano già stati consumati in un'intensa giornata di riunioni».[1]

Anche quando le circostanze non lo costringono a cambiare strategia, chi mente può avere difficoltà a ricordare quella che aveva adottato in precedenza, cosicché rischia di cadere in contraddizione di fronte a nuove domande.

Uno qualunque di questi errori – non aver previsto quando insorge la necessità di mentire, non aver inventato una storia che si adatti a nuove circostanze, non ricordare la linea di condotta adottata – produce indizi di falso facili da scoprire: la storia mostra incoerenze o divergenze rispetto a fatti incontrovertibili, noti sul momento o rivelati più tardi. Indizi così ovvi, però, non sono sempre univoci come sembrano. Basta pensare che proprio una strategia impeccabile può essere il segno di una truffa ben preparata, in cui il mentitore si è ri-

1. John J. Sirica, *To Set the Record Straight*, New York, New American Library, 1980, p. 142.

passato la parte alla perfezione. A peggiorare ulteriormente le cose c'è il fatto che certi truffatori, consapevoli di questo rischio, introducono a bella posta lievi errori per non dare l'impressione di recitare la lezione. Un caso in cui questo trucco viene usato in modo esemplare lo descrive James Phelan, il giornalista che ha condotto un'inchiesta sulla truffa della falsa biografia di Howard Hughes.

Nessuno aveva più visto Hughes da anni, il che aggiungeva un tocco di mistero all'interesse del pubblico per questo miliardario, produttore cinematografico e proprietario di una compagnia aerea e della più grande casa da gioco di Las Vegas. Era tanto tempo che nessuno lo vedeva, che si cominciava a dubitare che fosse ancora vivo. Era stupefacente che una persona che si sottraeva con tanta tenacia agli occhi del mondo autorizzasse qualcuno a scrivere la sua biografia. Eppure era proprio la biografia autorizzata di Hughes ciò che Clifford Irving dichiarava di avere scritto. La casa editrice McGraw-Hill gli versò 750.000 dollari per i diritti di pubblicazione e la rivista *Live* altri 250.000 per tre estratti; poi invece risultò che la biografia era un falso clamoroso. Ecco il racconto di Phelan: «Irving è un grande truffatore, uno dei migliori. Quando l'abbiamo sottoposto a interrogatori incrociati, non ha mai fatto l'errore di raccontare versioni sempre identiche della sua storia. Ogni volta c'erano minime discrepanze e quando lo coglievamo in contraddizione le ammetteva senza difficoltà. Il truffatore medio si prepara il suo racconto alla perfezione, così da poterlo ripetere alla lettera senza discrepanze. Un uomo onesto di solito fa dei piccoli errori, specialmente se deve raccontare una storia lunga e complicata, com'era appunto la sua. Ma Cliff era abbastanza intelligente da saperlo e riuscì a impersonare a meraviglia l'onest'uomo senza segreti da nascondere. Quando lo coglievamo su un particolare che sembrava accusarlo, diceva con disinvoltura: "Ahi! Questa cosa mi mette nei guai, vero? Ma ci posso fare poco, è andata proprio così". Dava l'impressione del massimo candore, di uno che è sincero anche a proprio svantaggio, mentre