



UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA

Dipartimento di Psicologia dello Sviluppo e della Socializzazione

Corso di laurea in Scienze e Tecniche Psicologiche

Elaborato finale

**EFFETTI DELL'UTILIZZO DI UNA LINGUA
NATIVA O STRANIERA SUL LINGUAGGIO
INGANNEVOLE**

**Effects of Using a Native or Foreign Language on Deceptive
Language**

Relatore

Prof. Navarrete Sanchez Eduardo

Laureanda: De Gennaro Elisabetta

Matricola: 2079800

Anno accademico 2024/2025

INDICE

INTRODUZIONE	1
CAPITOLO UNO – IPOTESI DEL CARICO COGNITIVO E IPOTESI DELLA DISTANZA EMOTIVA	3
1.2. LYING IN A NATIVE AND FOREIGN LANGUAGE	3
1.2. FOREIGN LANGUAGE EFFECT ON DISHONESTY	6
1.2.1. Esperimento 1	7
1.2.2. Esperimento 2	8
CAPITOLO DUE – APPROCCIO DI SISTEMA DUALE E PREFERENZA DELLA LINGUA NATIVA PER DIRE LA VERITA’	11
2.1. HONESTY SPEAKS A SECOND LANGUAGE	11
2.2. CHINESE - ENGLISH BILINGUALS PREFER BEING TRUTHFUL IN THE NATIVE LANGUAGE.....	14
CAPITOLO TRE – EFFETTI ANTAGONISTICI DEL CARICO COGNITIVO E DELLA DISTANZA EMOTIVA	18
3.1. THE LANGUAGE OF LIES: BEHAVIORAL AND AUTONOMIC COSTS OF LYING IN A NATIVE COMPARED TO A FOREIGN LANGUAGE.....	18
3.1.1. Esperimento 1	18
3.1.2. Esperimento 2	19
3.1.3. Esperimento 3	20
CONCLUSIONI E RICERCA FUTURA	23
BIBLIOGRAFIA	25

INTRODUZIONE

Il dizionario Treccani definisce la bugia come: *“un’affermazione falsa che viene fatta intenzionalmente, cioè ben sapendo di non dire la verità, per trarre qualcuno in errore, per nascondere una propria colpa o per esaltare sé stessi; a volte può essere detta con intenzioni giocose, per scherzare”* (Thesaurus, 2018).

Il linguaggio ingannevole è a tutti gli effetti un potente strumento di manipolazione, attraverso il quale possono essere cambiate percezioni, relazioni e realtà sociale. Infatti, numerose ed importanti sono le implicazioni sociali che scaturiscono dalle modalità secondo cui le persone decidono o meno di mentire, e fondamentalmente dunque, il processo di analisi delle stesse.

Parallelamente, anche il fenomeno del bilinguismo ha attirato molta attenzione su di sé per le sue implicazioni cognitive e sociali, oltre che per essere diventato un fenomeno molto diffuso nel mondo globalizzato. La capacità di utilizzare due (o più) lingue, infatti, ha dimostrato di avere influenze in diversi aspetti cognitivi e decisionali.

Ricerche recenti hanno dimostrato come le decisioni che prendiamo non sono indipendenti dalla lingua in cui esse vengono stabilite: ciò ci mostra come la lingua abbia un’enorme influenza sulle decisioni stesse. Nello specifico, le decisioni cambiano a seconda dell’utilizzo di una lingua madre o straniera.

Lo scopo di questa tesi è proprio quello di indagare come l’utilizzo di una lingua può influenzare il comportamento ingannevole. Infatti, la ricerca su come l’utilizzo di una lingua nativa o straniera modula la produzione di linguaggio ingannevole è ancora molto scarsa, con risultati contrastanti ed ipotesi contraddittorie tra di loro.

Grazie ai cinque articoli scientifici che verranno analizzati in questo lavoro, si andranno a delineare le diverse prospettive teoriche che hanno cercato di spiegare questo fenomeno, indagandolo attraverso differenti compiti e misure sperimentali.

Nel primo capitolo, in particolare, si andrà a delineare l’ipotesi del carico cognitivo e della distanza emotiva, due teorie opposte tra loro: la prima, infatti,

dimostra come mentire sia più facile nella lingua nativa rispetto a quella straniera; mentre la seconda, sostiene esattamente il contrario.

Nel secondo capitolo, invece, si parlerà dell'approccio di sistema duale nel contesto della menzogna. Inoltre, verrà preso in esame uno studio che dimostra come i bilingui preferiscono essere onesti nella loro lingua nativa.

Infine, nel terzo ed ultimo capitolo, si tratteranno gli effetti antagonisti del carico cognitivo e della distanza emotiva, come si “annullano” tra di loro. Per concludere, verrà evidenziata l'importanza di orientare la ricerca futura verso il superamento dei limiti e delle contraddizioni attualmente presenti in questo campo di studio. In particolare, si sottolineerà la necessità di approfondire un ambito ancora molto inesplorato, così da ampliare la comprensione complessiva del fenomeno e favorire lo sviluppo di nuove prospettive teoriche e metodologiche.

CAPITOLO UNO – IPOTESI DEL CARICO COGNITIVO E IPOTESI DELLA DISTANZA EMOTIVA

1.2. LYING IN A NATIVE AND FOREIGN LANGUAGE

Jon Andoni Duñabeitia & Albert Costa (2015)

L'obiettivo di questo studio è di esplorare l'interazione che intercorre tra la produzione di linguaggio ingannevole e l'elaborazione di una seconda lingua. In altre parole, si indaga se e come determinati indici di inganno siano modulati dall'uso di una lingua nativa o straniera durante la produzione di affermazioni false.

Studi precedenti (Caldwell-Harris e Aycicegi-Dinn, 2009, Esperimento 2) suggeriscono la presenza di un "doppio fattore di stress" che si attiva in questo processo: ci sono due fattori cumulativi, la produzione di una bugia e l'elaborazione della seconda lingua, che portano ad un aumento dello stress cognitivo. Questo principio sta alla base dell'ipotesi del carico cognitivo, secondo cui è più difficile mentire in una lingua straniera rispetto ad una lingua nativa, poiché lo sforzo cognitivo associato alla prima condizione è maggiore di quello associato alla seconda condizione.

Altri esperimenti (Caldwell-Harris e Aycicegi-Dinn, 2009, Esperimento 1) portano a risultati opposti: sottolineando la dimensione emotiva associata all'elaborazione di una lingua, sostengono che la risonanza emotiva associata alla lingua straniera è inferiore a quella associata alla lingua nativa, e quindi mentire in una lingua straniera è più facile che mentire in una lingua nativa. L'ipotesi della distanza emotiva si basa su ciò: il ridotto attaccamento emotivo che gli individui sperimentano nel parlare in una seconda lingua, li porta ad agire in modo più razionale, anche in un contesto di false dichiarazioni, riuscendole a gestire meglio.

In questo studio, si cerca di chiarire se gli effetti linguistici e gli effetti correlati alla veridicità delle affermazioni siano completamente indipendenti o se c'è un costo maggiore associato alla produzione di affermazioni false in lingua straniera. Per l'esperimento sono stati presi cento partecipanti nativi spagnoli, con età media di 22 anni, che avevano come seconda lingua l'inglese (con un'età massima di acquisizione di 13 anni), e che erano neurologicamente integri con vista normale o

corretta a normale. La competenza linguistica è stata valutata attraverso un questionario linguistico e un test di denominazione delle figure: nonostante le prestazioni dei partecipanti siano state migliori nella lingua nativa, anche nella lingua straniera sono state relativamente buone. Inoltre, un bilingue spagnolo-inglese ha intervistato ogni partecipante per 5 minuti, valutando le loro capacità comunicative su una scala da 1 a 5. Quindi, i partecipanti sono stati divisi in due gruppi, lingua nativa e lingua straniera, in modo casuale.

L'esperimento consisteva in 60 prove: in ognuna di esse veniva mostrata inizialmente su uno schermo una croce di fissazione, seguita dalla presentazione di una delle tre immagini bersaglio (pecora bianca con quattro zampe, ragno marrone con otto zampe, uccello giallo con due zampe) per 2000ms; passati i due secondi, compariva un segnale colorato (verde o rosso) nella parte superiore dello schermo, che indicava ai partecipanti se dovevano dire la verità (descrivere l'immagine bersaglio sullo schermo) o se dovevano mentire (descrivere una delle altre due immagini bersaglio, ma non quella presente nello schermo). Ogni immagine compariva 20 volte, 10 volte nella condizione di affermazioni vere e 10 volte nella condizione di affermazioni false: in questo modo si avevano lo stesso numero di prove di affermazioni vere e false (30 ciascuna). Ai partecipanti, inoltre, è stato detto di rispondere il prima possibile e di nascondere qualsiasi marcatore specifico che avrebbe permesso allo sperimentatore di capire quali fossero le affermazioni false. Per aumentare ancora di più il loro coinvolgimento, gli è stato detto che un bilingue spagnolo-inglese avrebbe giudicato le affermazioni e che, se non fosse riuscito a determinare in modo efficiente la veridicità di esse, allora loro avrebbero ricevuto un compenso aggiuntivo.

Le variabili prese in considerazione perché sensibili ai costi di elaborazione associati all'utilizzo di una lingua straniera e alla produzione di linguaggio ingannevole sono la dilatazione delle pupille, la latenza del parlato e la durata delle enunciazioni. In particolare, è stato visto che le dimensioni delle pupille cambiano sia quando una persona mente, sia quando si trova in un contesto comunicativo non nativo: in entrambi i casi tendono a dilatarsi. Le latenze del parlato sono sensibili ai costi di elaborazione associati all'inganno:

Vrij, Edward, Roberts e Bull (2000) hanno dimostrato che le latenze di risposta (misurate dai tempi di inizio della voce) sono più lunghe nelle affermazioni false rispetto a quelle vere.

La durata delle enunciazioni è sensibile soprattutto al contesto linguistico: sono state trovate durate di enunciazione più lunghe nella lingua straniera rispetto alla lingua nativa.

I risultati sono stati analizzati attraverso un'ANOVA con disegno 2x2: Lingua (Nativa|Straniera) x Affermazione (Vero|Falso). Per quanto riguarda le dimensioni delle pupille, esse hanno subito gli effetti della Lingua e delle Affermazioni. In particolare, le pupille dei partecipanti si sono dilatate maggiormente nella condizione di lingua straniera rispetto alla condizione di lingua madre, e nella condizione di affermazioni false rispetto alle affermazioni vere. Ma l'interazione tra questi due fattori non era significativa, dimostrando che l'effetto dell'inganno era molto simile nella lingua nativa e in quella straniera.

Le latenze del parlato hanno mostrato di essere sensibili soltanto al tipo di Affermazione, dimostrandosi molto più lunghe nelle affermazioni false rispetto a quelle vere. Molto probabilmente, ciò è dovuto al fatto che il costo cognitivo associato alla produzione di affermazioni false si verifica nella fase pre-verbale, quella correlata alla latenza del parlato. Non sono stati riscontrati effetti della lingua o interazione tra i due fattori.

La durata delle enunciazioni, invece, si è rivelata sensibile all'effetto della Lingua: infatti, sono state prodotte enunciazioni molto più lunghe nella lingua straniera rispetto alla lingua nativa. Questo avviene perché la fase verbale (correlata alla durata delle enunciazioni), in cui avviene l'accesso lessicale e il recupero fonologico, è altamente sensibile alla lingua in cui viene prodotta l'espressione. Anche in questo caso non è stata riscontrata alcuna interazione tra i due fattori, oltre a non esserci stato un effetto del tipo di affermazioni.

Questi risultati portano a qualificare il resoconto del “doppio fattore di stress”, dimostrando che i costi cognitivi associati all'inganno e alla produzione in lingua straniera si verificano a livelli di elaborazione diversi e indipendenti.

È stata poi eseguita un'ulteriore ANOVA per dimostrare che questo esperimento non andava semplicemente a misurare le abilità inibitorie di risposte importanti dei partecipanti, ma che i meccanismi testati erano privi di strategia e automatici. L'ANOVA è stata condotta per esplorare i cambiamenti pupillari dei partecipanti nelle due condizioni (lingua e affermazioni), includendo una terza variabile temporale, il fattore di blocco, che divideva l'esperimento in due metà (prima contro seconda). Ancora una volta, gli unici due effetti che hanno raggiunto la significatività sono stati dell'effetto della Lingua e del tipo di Affermazione, ma né il fattore di blocco né l'interazione tra fattori hanno avuto un'influenza sui compiti.

Tutto questo porta a concludere che i costi iniziali associati alla produzione di false dichiarazioni non si sono associati ai costi successivi associati alla produzione in lingua straniera (come sostiene l'ipotesi del carico cognitivo), sostenendo che esiste un meccanismo compensatorio che riduce effettivamente il costo della menzogna nella lingua straniera. Molto probabilmente, come sostengono svariati studi, ciò è dovuto alla risonanza emotiva ridotta (ipotesi della distanza emotiva) che si prova nel parlare una lingua straniera, e che permetterebbe agli individui di sentirsi più distaccati nel momento in cui producono un'affermazione falsa. Sicuramente, c'è bisogno di ulteriori ricerche per verificare quest'ipotesi provvisoria.

1.2. FOREIGN LANGUAGE EFFECT ON DISHONESTY

Xiaolan Yang, Li Li and Rui Li (2021)

La disonestà è un comportamento umano pervasivo che ha aumentato notevolmente i costi sociali in ambito economico e finanziario (Ederer e Fehr, 2007). Questo concetto è strettamente correlato all'aumento della cooperazione internazionale, che ha portato ad una maggiore comunicazione tra persone che parlano lingue diverse. Pertanto, stanno diventando sempre di più la normalità i processi decisionali e di giudizio morale che devono svolgersi in ambienti di lingua straniera. Keysar e altri (2012) hanno condotto il primo studio per indagare le differenze di processo decisionale nella propria lingua nativa e in lingua

straniera: hanno scoperto che pensare nella lingua straniera riduce il *bias* decisionale, chiamando questo fenomeno *Foreign Language Effect* (FLE). Altri studi, ispirati da questi risultati, hanno scoperto che il FLE è robusto e non è limitato al processo decisionale rischioso, ma si estende anche al processo decisionale in altri ambiti. Uno tra questi, è l'ambito dei giudizi morali, in cui le persone tendono a fare scelte più utilitaristiche in ambiti che richiedono l'uso della lingua straniera: questo fenomeno viene chiamato FLE morale.

Il presente studio vuole indagare se lingue diverse modulano il comportamento di menzogna, conducendo due studi comportamentali sperimentali. Questi ultimi differiscono tra di loro per il compito sperimentale: grazie a questa differenziazione, uno analizza il comportamento di menzogna a livello di gruppo e uno a livello individuale; inoltre, permettono di differenziare due contesti, uno in cui non entrano in gioco le emozioni dei partecipanti e uno in cui l'interazione sociale diventa essenziale.

1.2.1. Esperimento 1

In questo esperimento sono stati presi 106 studenti universitari madrelingua cinesi con più di 6 anni di esperienza di inglese parlato come lingua straniera (FL). I partecipanti sono stati divisi nelle due condizioni sperimentali, gruppo lingua nativa (NL=49) e gruppo lingua straniera (FL=57). Dopo l'esperimento sono stati somministrati dei questionari, attraverso i quali i partecipanti hanno valutato la loro capacità di parlare inglese (non differiva nei due gruppi); al gruppo FL è stato somministrato un ulteriore questionario in cui dovevano valutare la loro comprensione del compito sperimentale: i risultati sono stati molto alti, indicando una buona comprensione del compito sperimentale anche da parte del gruppo FL.

Il compito consisteva nel lanciare un dado a 6 facce e riferire il risultato del primo lancio. I partecipanti erano a conoscenza del fatto che erano gli unici a vedere quale fosse il risultato del lancio del dado, e che risultati maggiori avrebbero portato a guadagni più alti. Era presente, quindi, un incentivo a mentire e a riferire numeri più alti per ricevere un guadagno maggiore (ad eccezione del numero 6, che avrebbe portato a nessun guadagno).

Alla base di questo compito sperimentale c'è il concetto di distribuzione uniforme di probabilità che permette allo sperimentatore di indagare il comportamento di menzogna a livello di gruppo: se tutti i partecipanti sono onesti, allora i risultati saranno coerenti con la normale regola della probabilità, cioè la proporzione di ciascun numero del dado sarà del 16,7% (1/6).

I risultati mostrano che la distribuzione dei risultati riportati dai partecipanti è significativamente diversa dalla distribuzione uniforme di probabilità soltanto nella condizione NL: ciò significa che ci sono state prove di menzogna (a livello di gruppo) nella condizione NL e non nella condizione FL. Si è concluso che usare la propria lingua nativa aumenta la possibilità di comportamento ingannevole.

1.2.2. Esperimento 2

Nel secondo esperimento è stato utilizzato un gioco mittente-ricevitore a basso costo, che ha portato due vantaggi importanti: il primo è quello di poter studiare il comportamento di menzogna a livello individuale, e non di gruppo; il secondo, invece, è quello di poter valutare la dimensione dei giudizi morali, in quanto, a differenza del compito del lancio del dado, questo compito potrebbe suscitare senso di colpa, nervosismo e altre emozioni legate al comportamento di menzogna, perché viene inserita la variabile dell'interazione sociale.

Sono stati presi come partecipanti 87 studenti madrelingua cinesi che parlavano inglese come lingua straniera. Oltre al compenso per la partecipazione, avrebbero ricevuto un ulteriore pagamento in base alle loro decisioni nel compito sperimentale, che è stato condotto online.

I partecipanti sono stati assegnati in modo casuale alle due condizioni sperimentali: gruppo lingua nativa (NL=45) e gruppo lingua straniera (FL=42). Ai componenti del gruppo FL è stato chiesto, prima dell'inizio dell'esperimento, di completare un test lessicale per avere un'indicazione generale della loro competenza in inglese riferita alla conoscenza del vocabolario. Tutti hanno superato il test. Dopo l'esperimento, inoltre, tutti i partecipanti hanno completato un questionario per riferire le loro informazioni demografiche e la loro capacità di

parlare in inglese: non ci sono state differenze significative nel parlare inglese tra i due gruppi.

Il compito prevedeva la formazione di coppie, formate da un mittente e da un ricevitore: il ruolo del mittente veniva svolto sempre da un partecipante, mentre quello del ricevitore da un assistente dello sperimentatore. Per ogni coppia, c'erano due possibilità di distribuzione monetaria, una che favoriva il mittente e una che favoriva il ricevitore, ma soltanto il mittente era a conoscenza delle reali conseguenze monetarie che avrebbero affetto lui e il ricevitore in ciascuna delle due possibilità. Inoltre, i mittenti erano a conoscenza del fatto che i ricevitori non sarebbero mai stati informati della reale allocazione dei guadagni.

Nel compito, in particolare, si creavano due opzioni: l'opzione A, che faceva guadagnare più soldi al mittente rispetto all'opzione B, e l'opzione B, che faceva guadagnare più soldi al ricevitore rispetto all'opzione A. Il mittente poi doveva scegliere quale messaggio inviare al ricevitore: il messaggio 1, che veicolava l'opzione A, ma che faceva credere al ricevitore di star guadagnando più soldi, ed il messaggio 2, che veicolava l'opzione B, e che veramente faceva guadagnare più soldi al ricevitore. Per questo, il messaggio 1 è stato definito "comportamento bugiardo", mentre il messaggio 2 "comportamento onesto".

Sono stati misurati i tempi di reazione, cioè il tempo necessario affinché un mittente riceva le informazioni relative ai guadagni e invii il messaggio al ricevitore in una prova. Inoltre, è stata impostata la variabile "Disonestà": essa assume il valore 1 se il mittente sceglie il messaggio 1, mentre assume il valore 0 se sceglie il messaggio 2.

Dai risultati, il tempo di reazione (RT) necessario a prendere una decisione su quale messaggio inviare al ricevitore era significativamente maggiore nella condizione sperimentale FL rispetto alla condizione sperimentale NL.

Un'ANOVA unidirezionale ha analizzato statisticamente i tempi di reazione medi e la proporzione media di bugie, mostrando un significativo effetto del Linguaggio: la proporzione media del comportamento di menzogna era significativamente più alta nella condizione NL rispetto alla condizione FL.

Inoltre, sono state separate le prove in cui i partecipanti scelgono di mentire dalle prove con decisioni oneste: ancora una volta, il RT per mentire era significativamente più lungo nella FL rispetto alla NL. Tuttavia, nelle due condizioni sperimentali, i RT per le decisioni oneste non differivano tra di loro.

Sulla base dell'ipotesi del carico cognitivo, si può affermare che i partecipanti impiegavano più tempo per mentire nella FL perché il carico cognitivo è maggiore in quella condizione, e che mentire in una lingua nativa risultava invece più semplice.

In entrambi gli esperimenti di questo studio è stata dimostrata l'ipotesi del carico cognitivo: nonostante nel secondo esperimento sia stata introdotta la variabile che avrebbe potuto supportare l'ipotesi della distanza emotiva, ovvero il senso di colpa associato al comportamento bugiardo che avrebbe portato le persone a mentire di più nella FL, i risultati rimangono a favore dell'ipotesi del carico cognitivo. Infatti, meno partecipanti nella condizione FL hanno deciso di inviare messaggi falsi ai loro ricevitori per ottenere maggiore guadagno personale rispetto a quelli nella condizione NL; ciò viene supportato anche dai tempi di reazione che sono stati misurati: nella condizione di lingua straniera sono stati molto più lunghi rispetto alla condizione di lingua nativa, sottolineando la difficoltà nel prendere una decisione (quale messaggio inviare al ricevitore) in lingua straniera.

CAPITOLO DUE – APPROCCIO DI SISTEMA DUALE E PREFERENZA DELLA LINGUA NATIVA PER DIRE LA VERITA’

2.1. HONESTY SPEAKS A SECOND LANGUAGE

Yoella Bereby-Meyer, Sayuri Hayakawa, Shaul Shalvi, Joanna D. Corey, Albert Costa, Boaz Keysar (2020)

In questo studio si è esaminato se il comportamento disonesto è dipendente dalla lingua in cui viene messo in atto. Molto spesso si tende a pensare che la lingua in cui vengono prese delle decisioni è indipendente dalle decisioni stesse: tuttavia, recenti ricerche dimostrano come la lingua attraverso la quale le persone prendono delle decisioni, influenza le decisioni stesse. In particolare, le decisioni delle persone sono diverse a seconda della lingua in cui le compiono.

Il presente studio indaga il modo in cui il linguaggio influenza l’onestà, utilizzando un approccio di sistema duale. Questo approccio presuppone che il modo in cui le persone prendono decisioni, e nello specifico il modo in cui fanno scelte etiche, deriva dall’interazione tra il sistema affettivo (veloce, automatico, associativo, carico di emozioni, che richiede poche risorse cognitive) e il sistema deliberativo (lento, controllato, analitico, privo di emozioni e che richiede maggiori risorse cognitive).

Cosa succede, secondo questo approccio, nel momento in cui una persona deve superare il conflitto tra la tentazione di mentire per un guadagno personale e il desiderio di mettere in atto un comportamento etico? Studi precedenti dimostrano che le persone riescono a resistere alla tentazione quando hanno più risorse cognitive a disposizione, condizione che permette loro di esercitare autocontrollo (promosso dal sistema deliberativo). A favore di ciò, è anche noto che le persone mentono di più quando hanno a disposizione meno risorse cognitive.

Pitesa, Thau e Pillutla (2013) hanno suggerito che, nel contesto della presa di decisione, l’impatto interpersonale, ovvero l’effetto che le azioni di una persona hanno sugli altri, è di notevole importanza: quando è saliente, la persona si comporta in modo socialmente desiderabile, quando invece non è saliente, la persona mette in atto comportamenti egoistici.

Potendo portare questo concetto in un contesto di comportamento disonesto, si è affermato che, quando l'impatto interpersonale non è saliente, allora l'esaurimento di risorse cognitive porta a bugie maggiori rispetto a quando ne rimangono disponibili a sufficienza per affidarsi al sistema deliberativo; d'altro canto, quando l'impatto interpersonale è saliente, l'esaurimento delle risorse cognitive porta a bugie significativamente minori rispetto a quando le risorse non sono del tutto esaurite.

La previsione da parte degli autori di questo studio è che la tentazione potrebbe non essere indipendente dalla lingua: il significato emotivo ridotto che per un individuo ha una seconda lingua, gli permette di ridurre i pregiudizi euristici associati ad una reazione emotiva, e quindi di produrre risposte più utilitaristiche; pertanto, le persone, nella loro lingua straniera, tendono a risolvere i dilemmi morali in modo meno emotivo. Inoltre, ciò dipende anche dall'elaborazione cognitiva della lingua: la lingua straniera porta ad una maggiore attivazione del sistema deliberativo (più lento e bisognoso di risorse cognitive), mentre la lingua nativa del sistema affettivo (più veloce ed automatico).

Considerando queste previsioni nel contesto dell'attuale ricerca, e sapendo che verrà esaminato il comportamento disonesto quando l'impatto interpersonale non è evidente, allora i risultati dovrebbero confermare l'ipotesi secondo cui la lingua straniera promuove l'onestà dei partecipanti in contesti in cui le condizioni sociali non sono esplicite.

Vengono condotti quattro esperimenti, ognuno dei quali con una diversa lingua straniera: ebraico, spagnolo, inglese e coreano. I primi tre sono stati svolti in laboratorio, mentre l'ultimo online.

I partecipanti di ogni studio sono stati divisi nelle due condizioni sperimentali: la condizione di lingua nativa e quella di lingua straniera. Il compito sperimentale consisteva nel lancio di un dado per tre volte all'interno di una tazza opaca, in modo tale che il risultato fosse visibile soltanto ai partecipanti. Inoltre, ai partecipanti era stato detto che a risultati maggiori sarebbero corrisposti guadagni maggiori, e questo rappresentava un incentivo a mentire. Come è stato visto in

precedenza, il compito del lancio del dado permette di indagare il comportamento ingannevole a livello di gruppo.

Nei tre esperimenti di laboratorio, alla fine del compito, è stato valutato l'umore dei partecipanti attraverso la scala BMI (*Brief Mood Introspection*) per valutare se un effetto linguistico derivasse dall'umore indotto dal linguaggio. Nello studio online, invece, è stato utilizzato il REI (*Rational-Experiential Inventory*) per valutare le preferenze per stili di pensiero razionali rispetto a quelli intuitivi.

Dopo aver confrontato i risultati riportati dai partecipanti con la normale distribuzione di probabilità del lancio di un dado a sei facce, è stato visto che in tutti gli studi la percentuale di punteggi 5 o 6 era più alta nella condizione di lingua nativa rispetto alla condizione di lingua straniera; quindi, i partecipanti hanno preferito mentire nella loro lingua nativa.

Nello studio con lingua nativa israeliano e in quello con lingua nativa spagnolo, i partecipanti non hanno mentito nella condizione di lingua straniera. Invece, nello studio coreano, i partecipanti hanno mentito in modo significativo in entrambe le lingue, anche se in modo minore nella lingua straniera: questo risultato probabilmente dipende dal fatto che questo studio è stato condotto online, con la garanzia dell'anonimato, che ha reso più facile mentire.

Tutti e quattro gli studi convergono nel dimostrare che la disonestà non è indipendente dalla lingua, e che si tende a mentire di più nella propria lingua nativa e ad essere più onesti nella lingua straniera. Mentire al servizio dell'interesse personale sembra essere una tendenza automatica, che le persone possono superare con la deliberazione (Gunia et al., 2012; Shavi et al., 2012). In questo contesto, l'utilizzo di una lingua straniera sembra aver evocato il sistema deliberativo.

Nonostante questi risultati, rimane sconosciuto il processo secondo cui la lingua straniera promuove l'onestà. Ci sono due possibilità: la prima è che le persone che parlano in una seconda lingua tendono ad elaborare le informazioni molto più lentamente, prendendo più tempo per riflettere sulle loro decisioni e riuscendo così a superare la tendenza automatica a mentire. L'altra possibilità è che la

tendenza a mentire venga attenuata da una minore attivazione del sistema affettivo, e non da una maggiore attivazione di quello deliberativo. Ma queste due possibilità non si escludono a vicenda: le ricerche future dovrebbero cercare di districare questi due potenziali meccanismi.

In conclusione, come sostenevano le previsioni, la tendenza automatica e intuitiva, coerente con l'uso della lingua nativa, è quella di mettere in atto un comportamento ingannevole quando ci si trova in un contesto sociale in cui non ci sono esplicite conseguenze sociali (non è saliente l'impatto interpersonale); inoltre, la riflessione, probabilmente rafforzata dall'uso di una seconda lingua, riduce questa tendenza.

2.2. CHINESE - ENGLISH BILINGUALS PREFER BEING TRUTHFUL IN THE NATIVE LANGUAGE

Wenwen Yang, Paul Rauwolf, Candice Frances, Olivia Molina-Nieto, Jon Andoni Duñabeitia and Guillaume Thierry (2024)

Nell'articolo di Yang Xiolan, Li Li e Rui Li trattato sopra, è già stato introdotto il *Foreign Language Effect* (FLE) scoperto da Kayser e altri (2012), secondo cui il contesto linguistico influenza il processo decisionale nei bilingui e multilingui. È stato poi esteso questo fenomeno al campo dei giudizi morali, e si è parlato del FLE morale. In particolare, Kayser e altri (2012) hanno dimostrato che i bilingui soppesano le conseguenze positive e negative delle situazioni in modo diverso nella loro lingua nativa e straniera, poiché ragionare nella lingua straniera può ridurre i pregiudizi decisionali, e portare quindi a decisioni più utilitaristiche.

Continuando le ricerche in questo campo, molti studi hanno potuto affermare che una probabile fonte di FLE è che i bilingui tendono ad avere reazioni emotive diverse nelle loro due lingue: in particolare, si sentono molto più distaccati, sia da sentimenti positivi sia da sentimenti negativi, nella loro lingua straniera.

In generale, gli studi che hanno indagato il comportamento ingannevole in un contesto bilingue sono arrivati a risultati fortemente contrastanti: ci sono studi che

dimostrano una maggiore difficoltà a mentire nella prima lingua, mentre altri che affermano esattamente il contrario (come lo studio di Bereby-Meyer, 2020), e altri ancora che non mostrano differenze significative tra i contesti linguistici.

L'importanza di questo studio risiede nel fatto che per la prima volta la lingua in cui i partecipanti si esprimono non è una variabile manipolata (indipendente), ma una variabile misurata (dipendente). Infatti, ciò che si indaga sono le scelte linguistiche messe in atto dai partecipanti bilingui in una situazione che incentiva la menzogna: si può parlare di "FLE inverso", in quanto non si studia come la lingua va ad influenzare la decisione di dire la verità o la menzogna, ma come l'intenzione di dire la verità o di mentire determina la scelta della lingua.

Le previsioni di questo studio vanno a favore dell'ipotesi della distanza emotiva: gli studiosi si aspettano che, dato che mentire presuppone una sfida emotiva maggiore e dato che il processo decisionale è meno emotivo nella lingua straniera, mentire potrebbe essere meno impegnativo nella lingua straniera. Quindi, ci si aspettano più bugie nella lingua straniera e tempi di reazione più lunghi quando si sceglie di mentire nella lingua nativa.

Per l'esperimento sono stati presi 41 bilingui cinesi-inglesi, la cui competenza linguistica è stata misurata attraverso il questionario LEAP-Q (*Language Experience and Proficiency Questionnaire*; Marian et al., 2007): i risultati hanno mostrato una competenza in inglese da bassa a media, il che rendeva i partecipanti bilingui sbilanciati. Tutti i partecipanti sono stati pagati per la loro partecipazione; inoltre, gli è stato detto che avrebbero ottenuto un ulteriore guadagno se fossero arrivati tra i primi tre punteggi più alti nel gioco.

Il compito sperimentale consisteva in un paradigma di scommesse, in cui il partecipante, in base a cosa compariva nello schermo, decideva se fare un'offerta oppure no, e un agente di AI prendeva la decisione di accettare o rifiutare l'offerta.

La schermata che i partecipanti vedevano conteneva un cerchio, all'interno del quale, in ogni prova, poteva comparire una moneta oppure no: le prove in cui compariva una moneta erano le prove in cui i partecipanti erano stati istruiti a

scommettere (condizione di verità); per fare un'offerta dovevano scegliere uno dei due tasti presentati vicino all'immagine del cerchio (F o J), a seconda della lingua in cui volevano farla (cinese o inglese). Se l'AI accettava l'offerta guadagnavano un punto, altrimenti lo perdevano; nella condizione in cui non volevano fare alcuna offerta dovevano premere la barra spaziatrice, che in questo caso però gli avrebbe fatto perdere un punto. Invece, quando nel cerchio non compariva alcuna moneta, i partecipanti potevano scommettere ugualmente (condizione di bugia) o scartare la prova premendo la barra spaziatrice: nel primo caso, se l'AI avesse accettato l'offerta, avrebbero guadagnato due punti, se invece avesse rifiutato, avrebbero perso due punti; nel caso in cui decidevano di premere la barra spaziatrice non guadagnavano né perdevano alcun punto. Il loro obiettivo era quello di fare più punti possibili. Inoltre, prima di iniziare il vero test composto da 60 prove, i partecipanti sono stati sottoposti a 10 prove di pratica.

Le analisi che sono state condotte su questo esperimento riguardano prove di scommessa, cioè quando i partecipanti hanno deciso di fare un'offerta all'AI, indipendentemente dal fatto che la moneta fosse presente oppure no all'interno del cerchio.

È stata condotta un'ANOVA per esaminare gli effetti del valore di Verità e dell'uso della Lingua sui conteggi di occorrenza, per determinare se una lingua è stata utilizzata in generale più di un'altra e se i partecipanti hanno preso più decisioni di verità rispetto a quelle di bugia. Le variabili dipendenti misurate sono state la scelta della lingua e i tempi di reazione.

I risultati di questa analisi mostrano che non c'è stato alcun effetto della Lingua: infatti, i partecipanti non hanno scelto l'inglese (lingua straniera) rispetto al cinese (o viceversa) quando si annunciano le monete. C'è stato però un effetto principale del valore di Verità, cioè ci sono stati maggiori annunci di verità rispetto a quelli di menzogna. Inoltre, è stata trovata un'interazione significativa tra la Lingua e il valore di Verità, nel senso che per le prove di verità è stato scelto maggiormente il cinese rispetto all'inglese. Per le bugie, invece, non sono state trovate differenze. Per quanto riguarda i tempi di reazione, è stato trovato soltanto un effetto principale del valore di verità sulla latenza di risposta dei partecipanti: si è visto

che la selezione della lingua in cui fare l'offerta era molto più rapida per annunci di verità rispetto ad annunci di bugia.

Questi risultati non hanno confermato le previsioni formulate dagli studiosi: infatti, da parte dei partecipanti, non c'è stata una preferenza per la lingua straniera nel comportamento di menzogna, e anche i tempi di reazione non differivano tra le due lingue. Ciò che invece si è dimostrato in linea con le ipotesi degli studiosi, è la preferenza dei partecipanti a scegliere la lingua madre per il comportamento onesto (condizione di verità).

A differenza dello studio di Bereby-Meyer precedentemente trattato, in questo si rifiuta l'ipotesi del carico cognitivo: infatti, non si è osservata una maggiore tendenza dei partecipanti a scegliere la lingua nativa per mentire.

Inoltre, questo articolo si scontra anche con i risultati dello studio di Yang Xiolan, Li Li e Rui Li: nonostante entrambi trattino il fenomeno del *Foreign Language Effect*, ed in particolare della sua applicazione nel campo dei giudizi morali, i risultati vanno in direzioni opposte. Il presente studio, come è stato già affermato, dimostra che i partecipanti preferiscono essere onesti nella loro lingua nativa, mentre lo studio di Yang Xiolan e altri, dimostra che è più facile mentire nella propria lingua nativa, e che l'utilizzo della lingua straniera diminuisce il comportamento di menzogna.

CAPITOLO TRE – EFFETTI ANTAGONISTICI DEL CARICO COGNITIVO E DELLA DISTANZA EMOTIVA

3.1. THE LANGUAGE OF LIES: BEHAVIORAL AND AUTONOMIC COSTS OF LYING IN A NATIVE COMPARED TO A FOREIGN LANGUAGE

Kristina Suchotzki & Matthias Gamer (2018)

Com'è stato finora ampiamente discusso, i risultati a cui la ricerca è arrivata in merito alla produzione di linguaggio ingannevole in lingua nativa o straniera sono fortemente incoerenti. Anche nel presente studio, si mira a rivalutare se la menzogna differisce quando viene prodotta in lingua nativa rispetto alla lingua straniera. In particolare, sono stati condotti tre esperimenti in cui il compito dei partecipanti era quello di rispondere a delle domande emozionali o neutre. Inoltre, si manipolava la lingua in cui venivano presentate le domande (tedesco come lingua nativa e inglese come lingua straniera), e quindi, dato che le risposte dovevano essere date nella stessa lingua in cui era stata posta la domanda, veniva manipolata anche la lingua che i partecipanti dovevano utilizzare per rispondere.

Il vantaggio di questa procedura era che, usare le stesse domande non solo per la lingua nativa e per la lingua straniera, ma anche per la condizione di verità e quella di bugia, permetteva di concentrarsi soltanto sulle differenze veicolate dal tipo di domanda (emotiva e neutra).

Nella formulazione delle ipotesi gli studiosi si sono basati sull'ipotesi del carico cognitivo e della distanza emotiva. Di conseguenza, basandosi sull'ipotesi del carico cognitivo, ci si aspettavano differenze maggiori, in termini di tempi di reazione, tra mentire e dire la verità in lingua straniera (effetto veicolato dal fenomeno di “bugia impedita”) rispetto alla lingua nativa; al contrario, sulla base dell'ipotesi della distanza emotiva, ci si aspettavano differenze minori tra mentire e dire la verità in lingua straniera rispetto alla lingua nativa, dovute al fenomeno di “bugia facilitata”.

3.1.1. Esperimento 1

Nel primo esperimento il compito sperimentale era quello di inserire il verbo mancante (*is/isn't*) nell'affermazione che veniva presentata ai partecipanti su uno

schermo di un computer: per farlo, dovevano premere dei tasti nella tastiera. Le domande erano in totale quaranta, venti appartenenti alla categoria emozionale e venti alla categoria neutra; inoltre, ogni domanda veniva presentata due volte in tedesco e due volte in inglese. Per di più, i partecipanti dovevano rispondere ad ogni domanda una volta in modo veritiero e una volta in modo ingannevole in ogni lingua, in base al colore in cui la domanda veniva presentata (blu o giallo).

I tempi di reazione raccolti sono stati poi analizzati attraverso un'ANOVA a misure ripetute $2 \times 2 \times 2$, in cui i fattori entro il soggetto erano Veridicità, Tipo di domanda e Lingua.

I risultati ottenuti hanno mostrato che effettivamente le domande emotive venivano valutate come più emotive delle neutre. Inoltre, ci sono stati effetti significativi di Veridicità, Tipo di domanda e Lingua; in particolare, i partecipanti sono stati più veloci a dire la verità rispetto alla bugia, sono stati più veloci nella loro lingua nativa rispetto alla lingua straniera, e sono stati più veloci nelle domande neutre rispetto a quelle emotive. Dopodiché, è stata osservata una significativa interazione bidirezionale tra Veridicità e Lingua, che ha mostrato come la differenza tra mentire e dire la verità nella lingua straniera era minore. Ma questa minore differenza riscontrata non era dovuta ad un'accelerazione della risposta di bugia, bensì ad un prolungamento della risposta di verità.

Quindi, secondo l'ipotesi del carico cognitivo, è stato dimostrato che si impiega più tempo a rispondere alle domande in lingua straniera rispetto alla lingua nativa, e che, in generale, mentire richiede più tempo che dire la verità. A corroborare l'ipotesi della distanza emotiva, invece, c'è la dimostrazione di una minore differenza tra dire la verità e mentire in lingua straniera. Tuttavia, com'è già stato anticipato, ciò non è dovuto ad un'accelerazione della risposta di bugia, ma ad un prolungamento di quella di verità; inoltre, questo processo non è stato in alcun modo influenzato dall'emotività delle domande.

3.1.2. Esperimento 2

Il secondo esperimento è stato una replica del primo esperimento, in cui gli studiosi hanno cercato di migliorare la validità esterna: nello specifico, hanno

sostituito le affermazioni con delle domande, le hanno presentate in formato uditivo (attraverso delle cuffie) e non più scritto, e hanno richiesto risposte verbali al posto della pressione dei tasti. Inoltre, le 56 domande di questo esperimento erano domande personali, e sono state sempre divise in emozionali e neutre.

I risultati di questo esperimento hanno replicato esattamente quelli ottenuti nel primo esperimento, compresa la significativa interazione bidirezionale tra Veridicità e Lingua. L'unico risultato contrastante rispetto al primo esperimento è aver trovato un prolungamento della risposta di menzogna nella condizione di lingua straniera rispetto alla condizione di lingua nativa; però, questo prolungamento della risposta di menzogna è stato contrastato da un maggiore prolungamento della risposta di verità nella condizione di lingua straniera rispetto alla condizione di lingua nativa.

Secondo l'ipotesi della distanza emotiva si è effettivamente riscontrata una minore differenza tra mentire e dire la verità nella lingua straniera rispetto alla lingua nativa, come è stato visto nell'esperimento precedente. Però, a differenza dell'esperimento precedente, avendo riscontrato questo prolungamento della risposta di menzogna nella lingua straniera rispetto alla lingua nativa, si è andata a corroborare anche l'ipotesi del carico cognitivo. Tuttavia, questo effetto è stato nuovamente contrastato da un rallentamento più potente della risposta di verità nella lingua straniera rispetto alla lingua nativa; inoltre, anche in questo caso, come nel precedente, questo cambiamento non è stato influenzato dall'emotività delle domande.

3.1.3. Esperimento 3

In questo ultimo esperimento, probabilmente il più completo, si è cercato di replicare i precedenti risultati e di migliorare ancora la validità esterna. In particolare, si è scelto di presentare le domande tramite video in cui veniva mostrato un vero oratore. Inoltre, sono state scelte delle misure diverse rispetto agli altri due esperimenti, per cercare di misurare i cambiamenti dell'attività del sistema autonomo: infatti, oltre ai tempi di reazione, sono state misurate le risposte di conduttanza cutanea (SCR) e la frequenza cardiaca. Da queste ultime

due ci si aspettava, nella condizione di bugia, SCR maggiori e un rallentamento relativo della frequenza cardiaca più forte rispetto alla condizione di verità. Inoltre, anche per queste misure, rimangono valide le precedenti previsioni basate sull'ipotesi del carico cognitivo e della distanza emotiva in relazione alla produzione di linguaggio ingannevole in lingua nativa e straniera.

Ai partecipanti sono state proposte 24 domande personali, 12 appartenenti alla categoria emozionale e 12 alla categoria neutra. Anche in questo esperimento, ogni domanda è stata posta due volte in inglese e due volte in tedesco, e i partecipanti, ad ognuna di esse, dovevano rispondere una volta in modo veritiero e una volta in modo ingannevole, sempre in base al colore che appariva sullo schermo (blu o giallo).

Alla fine dell'esperimento i tempi di reazione sono stati analizzati con un'ANOVA 2x2x2, in cui i fattori entro soggetto erano Veridicità, Tipo di domanda e Lingua. Lo stesso è stato fatto per analizzare i dati della conduttanza cutanea. Invece, per i dati della frequenza cardiaca si è utilizzata un'ANOVA 2x2x2x10, in cui il 10 rappresentava il fattore Tempo (1-10 secondi): infatti, gli studiosi hanno campionato l'intervallo che va dalla presentazione del segnale alla produzione di verità o di bugia da 1 a 10 secondi.

I risultati, ed in particolare le risposte comportamentali, hanno replicato i risultati dei due precedenti esperimenti. Per quanto riguarda invece le risposte autonome, ovvero SCR e frequenza cardiaca, si è arrivati a nuove scoperte. In particolare, nelle ampiezze di conduttanza cutanea c'è stato un effetto di Veridicità significativo, ovvero si sono ottenuti SCR più piccoli quando i partecipanti dicevano la verità; inoltre, c'è stato anche un effetto significativo del Tipo di domanda, in quanto gli SCR erano più piccoli per le domande neutre. Per la frequenza cardiaca, il campionamento dell'intervallo ha mostrato una piccola decelerazione subito dopo il segnale di dire la verità o mentire, che poi si è trasformata in un'accelerazione dopo il terzo secondo successivo al segnale, e ancora in una decelerazione dopo il quinto secondo dopo il segnale. Quindi, l'ANOVA ha mostrato un effetto significativo del Tempo, un effetto significativo dell'interazione tra Tempo-Lingua e tra Tempo-Tipo di domanda.

L'effetto significativo dell'interazione tra Tempo-Lingua è osservabile in quanto la frequenza cardiaca decelera più fortemente fino al terzo secondo e accelera meno fino al quinto secondo per la lingua nativa rispetto alla lingua straniera; tuttavia, nessuna di queste differenze tra lingua nativa e straniera era significativa in nessun momento. Invece, l'altra interazione significativa di Tempo-Tipo di domanda mostra una decelerazione inizialmente meno forte per le domande emozionali rispetto a quelle neutre fino al terzo secondo, per poi trasformarsi in un'accelerazione meno forte fino al quinto secondo e una seconda decelerazione più forte per le domande emozionali rispetto a quelle neutre. In questo caso, la decelerazione iniziale nel secondo intervallo è stata significativa, come anche, in maniera maggiore, la decelerazione per le domande emotive dal sesto al nono secondo.

Questo terzo esperimento, come gli altri due, non supporta nessuna delle due ipotesi: ciò si traduce nel fatto che le differenze di SCR tra mentire e dire la verità non sono influenzate dalla lingua.

Discussione generale

Questi tre esperimenti concordano tra di loro nel dimostrare che ci sono differenze minori nei tempi di reazione tra mentire e dire la verità in lingua straniera rispetto alla lingua nativa, e ciò è indipendente dalle domande utilizzate, dalla stimolazione e dalla modalità di risposta. Nonostante questi risultati supporterebbero l'ipotesi della distanza emotiva, è stato scoperto che queste minori differenze nei tempi di risposta non sono dovute ad un'accelerazione della risposta ingannevole, bensì ad un prolungamento della risposta di verità. Per questo motivo, si è pensato che questo fenomeno rifletta gli effetti antagonisti del carico cognitivo e della distanza emotiva. Infatti, è molto probabile che il prolungamento della risposta di verità in lingua straniera sia dovuto ad un eccessivo carico cognitivo che il partecipante sperimenta quando deve parlare in una lingua straniera; inoltre, questo prolungamento non si vede nella condizione di menzogna, perché l'effetto antagonista della maggiore distanza emotiva che si prova nella lingua straniera, "annulla" l'aumento del carico cognitivo durante la produzione della menzogna.

CONCLUSIONI E RICERCA FUTURA

Lo scopo di questa tesi è quello di delineare un quadro generale rispetto all'influenza che una lingua (nativa o straniera) può avere sul linguaggio ingannevole, tenendo in considerazione le numerose contraddizioni dei diversi studi.

Dagli articoli trattati si è potuta scorgere l'assenza di un risultato che metta d'accordo le diverse ricerche: infatti, questo campo rimane ancora molto inesplorato. Nei diversi articoli, in particolare, si sono delineate due ipotesi principali che portano ad uno schieramento: l'ipotesi del carico cognitivo e quella della distanza emotiva. La prima, che deriva dagli studi nel campo della psicologia cognitiva, dimostra chiaramente come mentire in una lingua straniera sia più difficile rispetto a mentire nella propria lingua nativa, perché i costi cognitivi associati all'elaborazione di una lingua straniera tendono a sommarsi con quelli associati alla menzogna. Studi come quelli di Bereby-Meyer e altri (2020) e di Yang, Li, & Li (2021), supportano questa prima teoria: infatti, in tutti i loro esperimenti, si è dimostrato come i partecipanti preferiscano mentire nella propria lingua nativa rispetto alla lingua straniera, proprio perché ciò risulta a livello cognitivo molto più facile. L'ipotesi della distanza emotiva, al contrario, ha sottolineato l'importanza della distanza emotiva che separa l'individuo dalla lingua straniera: il legame affettivo è ridotto, e con esso anche i sentimenti di vergogna, senso di colpa e imbarazzo. Di conseguenza, mentire in una lingua straniera risulta molto più facile: le persone non sono emotivamente legate a ciò che stanno dicendo, comprese le situazioni in cui si sceglie di mentire. Lo studio di Yang, Rauwolf, Frances, Molina-Nieto, Duñabeitia, & Thierry (2024), ha permesso di dimostrare che i partecipanti preferiscono essere onesti nella propria lingua nativa; inoltre, l'importanza di questa ricerca, che la differenzia da tutte le altre, è che l'uso della lingua diventa una variabile dipendente: dunque, si esplora come l'intenzione di mentire o di essere onesti influenzi la scelta della lingua, e non il contrario.

Oltre a queste due importanti ipotesi, in questo campo c'è anche chi non supporta nessuna delle due, e che dimostra come gli effetti del carico cognitivo e della

distanza emotiva si annullino tra di loro: infatti, nell'ultimo articolo trattato, si analizzano gli effetti antagonisti del carico cognitivo e della distanza emotiva. È di fondamentale importanza tenere in considerazione questo studio perché non mira ad esplorare soltanto le risposte comportamentali dei partecipanti, ovvero i tempi di reazione, ma anche le risposte autonome, ed in particolare le risposte di conduttanza cutanea e la frequenza cardiaca. Ciò dimostra come il prolungamento della risposta di verità nella lingua straniera rispetto alla lingua nativa, che provoca una minore differenza dei tempi di reazione tra mentire e dire la verità, sia dovuto al maggiore carico cognitivo associato a questa condizione. D'altro canto, la distanza emotiva che si frappone tra l'individuo e la lingua straniera, non permette di vedere lo stesso effetto di prolungamento della risposta nella condizione di menzogna in lingua straniera perché annulla il carico cognitivo associato ad essa.

Di vitale importanza, in questo ambito, è infine la ricerca futura: infatti, sono molteplici le questioni che rimangono inesplorate. Innanzitutto, andrebbero incluse, all'interno degli esperimenti, le valutazioni individuali dei partecipanti sull'entità della valenza positiva o negativa collegata ad ogni compito in cui il partecipante è coinvolto, per capire quali sono gli effetti specifici della dimensione emotiva. Ciò sicuramente è maggiormente valido per gli esperimenti che cercano di esplorare l'ipotesi della distanza emotiva. Inoltre, è estremamente importante concentrarsi anche sulla competenza linguistica, sull'effetto dell'età di acquisizione di una seconda lingua e sulla differenza tra bilinguismo tardivo e precoce: tutte queste variabili permetterebbero di districare tanti nodi che sono presenti in questo campo di studi, soprattutto nell'ambito dell'esplorazione dell'ipotesi del carico cognitivo.

Quindi, le conclusioni a cui si è giunti attraverso questo lavoro possono essere soltanto un punto di partenza per quella che, speranzosamente, sarà la ricerca futura in questo ambito. Ci si augura, infatti, che essa permetterà di disambiguare le criticità e le parti inesplorate che legano il linguaggio ingannevole con l'utilizzo di una lingua nativa o straniera.

BIBLIOGRAFIA

*Bereby-Meyer, Y., Hayakawa, S., Shalvi, S., Corey, J. D., Costa, A., & Keysar, B. (2020). Honesty speaks a second language. *Topics in Cognitive Science*, 12(2), 632–651. <https://doi.org/10.1111/tops.12360>

Caldwell-Harris, C. L., & Ayçiçeği-Dinn, A. (2009). Emotion and lying in a non-native language. *International Journal of Psychophysiology*, 71(3), 193–204. <https://doi.org/10.1016/j.ijpsycho.2008.09.006>

*Duñabeitia, J. A., & Costa, A. (2015). Lying in a native and foreign language. *Psychonomic Bulletin & Review*, 22(4), 1124–1129. <https://doi.org/10.3758/s13423-014-0781-4>

Ederer, F., & Fehr, E. (2007). Deception and incentives: How dishonesty undermines effort provision. *IZA Discussion Papers No. 3200*. Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn.

Gunia, B. C., Wang, L., Huang, L., Wang, J., & Murnighan, J. K. (2012). Contemplation and conversation: Subtle influences on moral decision making. *Academy of Management Journal*, 55(1), 13–33. <https://doi.org/10.5465/amj.2009.0873>

Keysar, B., Hayakawa, S. L., & An, S. G. (2012). The foreign-language effect: Thinking in a foreign tongue reduces decision biases. *Psychological Science*, 23(6), 661–668. <https://doi.org/10.1177/0956797611432178>

Marian, V., Blumenfeld, H. K., & Kaushanskaya, M. (2007). The Language Experience and Proficiency Questionnaire (LEAP-Q): Assessing language profiles in bilinguals and multilinguals. *Journal of Speech, Language, and Hearing Research*, 50(4), 940–967. [https://doi.org/10.1044/1092-4388\(2007/067\)](https://doi.org/10.1044/1092-4388(2007/067))

Pitesa, M., Thau, S., & Pillutla, M. M. (2013). Cognitive control and socially desirable behavior: The role of interpersonal impact. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 122(2), 232–243. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2013.08.003>

Shalvi, S., Eldar, O., & Bereby-Meyer, Y. (2012). Honesty requires time (and lack of justifications). *Psychological Science*, 23(10), 1264–1270.

<https://doi.org/10.1177/0956797612443835>

*Suchotzki, K., & Gamer, M. (2018). The language of lying: Native compared to a foreign language. *Journal of Experimental Psychology: General*, 147(5), 734–746. <https://doi.org/10.1037/xge0000437>

*Yang, W., Rauwolf, P., Frances, C., Molina-Nieto, O., Duñabeitia, J. A., & Thierry, G. (2024). Chinese-English bilinguals prefer being truthful in the native language. *Frontiers in Language Sciences*, 2, Article 1293673.

<https://doi.org/10.3389/flang.2023.1293673>

*Yang, X., Li, L., & Li, R. (2021). Foreign language effect on dishonesty. *Frontiers in Psychology*, 12,

633016. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.633016>

*= articoli consultati personalmente