



**UNIVERSITÀ
DI PADOVA**

Università di Padova

Dipartimento di Studi Linguistici e Letterari

Corso di Laurea Magistrale in Linguistica

Classe LM-39

Tesi di Laurea

*I segni rivelatori della bugia: uno studio
semantico sulla percezione di diversi tipi di
affermazioni inaccurate da parte di parlanti
italiani*

Relatrice
Prof.ssa Sara Gesuato

Laureando
Francesco Cassetta
n° matr.2130316 / LMLIN

Anno Accademico 2025/2026

ABSTRACT

Il presente lavoro ha indagato come i parlanti italiani percepiscano la bugia, ossia in base a quali indizi semantici riconoscano, o meno, differenti tipi di affermazioni inaccurate come tali. Lo studio si è ispirato alla ricerca di Coleman e Kay (1981) su parlanti di inglese americano, e alla replica dello stesso condotta da Harding (2010) su parlanti ispanofoni ecuadoregni, secondo cui, prototipicamente, una bugia è caratterizzata da tre elementi: la falsità oggettiva dell'enunciato, la consapevolezza della falsità dell'enunciato, e l'intenzione di ingannare il proprio interlocutore.

Nella prima fase del lavoro è stato somministrato a 32 partecipanti, di età compresa tra i 20 ed i 37 anni ed equamente distribuiti per genere, un questionario di otto scenette che coinvolgevano due o più interlocutori, ciascuna contenente un'affermazione inaccurata da valutare su una scala da 1 a 7, motivando con un commento la valutazione assegnata. Ciò con l'obiettivo di comprendere se i parlanti italiani concepiscano la bugia in modo prototipico, e in tal caso, quale tra i tre elementi considerino di maggiore rilevanza per etichettare un'affermazione inaccurata come una bugia. Nella seconda fase del lavoro, è stata condotta un'intervista con due partecipanti selezionati dal questionario proposto, un maschio ed una femmina, strutturata in 7 domande aperte: dopo la prima domanda, di carattere teorico, le restanti altre presentavano delle scenette di vita quotidiana in cui uno degli interlocutori pronunciava un'affermazione potenzialmente definibile come bugia che gli intervistati dovevano giudicare. Ciò con l'obiettivo di analizzare con un taglio più qualitativo la percezione della bugia dei parlanti italiani.

L'ipotesi di partenza era che, per i parlanti italiani, l'elemento più rilevante della bugia prototipica fosse l'intenzione di ingannare, a differenza di quanto riscontrato da Coleman e Kay (1981) e da Harding (2010), che avevano identificato nella consapevolezza della falsità dell'enunciato l'elemento più importante per i rispettivi partecipanti.

I dati raccolti dal questionario mostrano che la bugia e la verità prototipica sono state riconosciute come tali dalla maggioranza dei partecipanti; che, all'aumentare degli elementi caratterizzanti la bugia prototipica contenuti nelle scenette, queste sono state valutate con una maggiore percezione del loro status di bugia; e che l'intenzione di ingannare è l'elemento avvertito come più rilevante per classificare un'affermazione

inaccurata come una bugia, mentre non risulta possibile stabilire una gerarchia d'importanza tra i restanti due. Allo stesso modo, anche i dati ottenuti dall'intervista confermano che l'intenzione di ingannare è ritenuta fondamentale per definire un'affermazione inaccurata come una bugia. Inoltre, questi rivelano che per giudicare una bugia come tale non vengono utilizzati gli stessi criteri; che le bugie dette a fin di bene non sono avvertite allo stesso modo; che sull'omissione della verità emergono giudizi divergenti circa la sua classificazione come una bugia; e che una promessa non mantenuta a causa di circostanze imprevedibili non viene considerata come una bugia.

Lo studio suggerisce, quindi, che il prototipo semantico della bugia elaborato da Coleman e Kay (1981) trovi riscontro anche nei parlanti italiani, i quali attribuiscono maggior rilievo all'intenzione di ingannare rispetto agli altri due elementi, e che la motivazione ed il contesto in cui un'affermazione inaccurata viene espressa incidono in maniera decisiva nel valutarla, o meno, come una bugia.

Parole chiave: Bugie, Semantica, Prototipo, Parlanti italiani, Questionario

INDICE

CAPITOLO 1: LA DEFINIZIONE DI BUGIA.....	1
1.1. Introduzione.....	1
1.2. La mia definizione di bugia	1
1.3. Dizionari online a confronto	3
1.4. La bugia secondo l'IA	4
1.5. Struttura della tesi.....	5
CAPITOLO 2: RASSEGNA DELLA LETTERATURA	7
2.1. Introduzione.....	7
2.2. Le bugie prototipiche.....	7
2.3. Le implicature ingannevoli	9
2.4. Le <i>white lies</i>	12
2.5. Le differenze culturali.....	16
2.6. Conclusioni.....	19
CAPITOLO 3: METODO	21
3.1. Introduzione.....	21
3.2. Quesiti della ricerca	21
3.3. Contestualizzazione	22
3.4. Approccio.....	27
3.4.1. Strumenti per la raccolta dati	27
3.4.2. Reclutamento dei partecipanti	32
3.4.3. Somministrazione del questionario e dell'intervista	33
3.4.4. Metodo di analisi dei risultati	34
3.5. Conclusioni.....	34
CAPITOLO 4: RISULTATI.....	37

4.1. Introduzione.....	37
4.2. Risultati raccolti con il questionario	37
4.2.1. Motivazioni sulle valutazioni	40
4.2.2. Confronto con lo studio di Coleman e Kay (1981) e di Harding (2010).....	43
4.3 Risultati raccolti con le interviste	43
4.4 Conclusioni	46
CAPITOLO 5: DISCUSSIONE E CONCLUSIONI	47
5.1. Introduzione.....	47
5.2. Risultati raccolti con il questionario	47
5.3. Risultati raccolti con l'intervista.....	48
5.4. Contributi e limiti dello studio.....	50
5.5. Prospettive di ricerca future.....	51
BIBLIOGRAFIA	53
SITOGRAFIA.....	55
APPENDICE A	57
APPENDICE B	63

CAPITOLO 1: LA DEFINIZIONE DI BUGIA

1.1. Introduzione

In questo capitolo contestualizzo il mio progetto di tesi sull'interpretazione del concetto di bugia e sulla sua percezione in contesti specifici. Nella Sezione 1.2 propongo la mia definizione di bugia e illustro i motivi che hanno mosso il mio studio. Successivamente, passo in rassegna la definizione di bugia utilizzata da alcuni dizionari online (Sezione 1.3.), ed espongo la definizione di bugia propostami da tre agenti di intelligenza artificiale (Sezione 1.4.). Infine, offro una panoramica sulla struttura del mio lavoro (Sezione 1.5).

1.2. La mia definizione di bugia

Dal mio punto di vista, una bugia è l'atto consapevole di dire il falso. Mentire, cioè, significa asserire un contenuto non corrispondente al vero, o a ciò che si crede tale. Eppure, nonostante sia convinto di questa mia definizione, mi rendo conto che non sia applicabile uniformemente a tutti i casi in cui si dica qualcosa di non vero. Infatti, se il solo criterio necessario per rilevare una bugia fosse la falsità del contenuto, allora anche il contenuto di una fiaba o di un'altra opera di finzione potrebbe essere definito come menzognero. In questi casi, però, viene stretto un patto di sospensione dell'incredulità tra l'autore dell'opera e il suo fruitore, che, volontariamente, assume come vero quanto viene raccontato proprio all'interno della cornice narrativa. Ma anche al di fuori del contesto della finzione narrativa, la falsità dell'affermazione non sempre è una condizione sufficiente per etichettare un'informazione come falsa.

Si ponga, ad esempio, che un ragazzo, per nascondere alla madre un brutto voto preso nella verifica di matematica, le dica di averne ottenuto uno ottimo: in questo caso, non esiterei ad etichettare quanto detto dal ragazzo come una bugia. Di contro, si immagini che un marito dica alla moglie che sarebbe molto contento di andare a fare compere con lei, pur non lo pensandolo affatto, con il solo scopo di farla felice: in tal caso, sarei molto più dubbioso nel giudicare l'affermazione dell'uomo come una bugia. Nonostante in tutt'e due i casi sia stato detto qualcosa di falso ai propri interlocutori, sussistono delle finalità opposte: mentre nel primo caso, il ragazzo mira a procurarsi un vantaggio, nel secondo, il marito cerca di arrecare un vantaggio alla moglie. Si pensi, in

ultima analisi, ad un bullo che si aggira furioso tra i corridoi di una scuola e chieda ad un ragazzo dove si trovi un compagno che intende aggredire, e che questo, pur sapendo bene dove si trovi il compagno, fornisca al bullo un'informazione fasulla. Essendo il fine perseguito esclusivamente la salvaguardia del compagno, reputo la risposta del ragazzo come un atto di protezione, e non una bugia. Allora, se considero non solo l'accuratezza "tecnica" del contenuto, ma anche la motivazione del parlante, mi sento di dire che la bugia è l'atto consapevole di dire il falso al fine di procurarsi un beneficio, magari anche a scapito del proprio interlocutore o di terzi.

Infine, non tutte le bugie hanno lo stesso valore, il quale dipende dalla conseguenza dell'affermazione: più questa è grave, più la bugia assume un valore moralmente negativo. Si immagini la situazione in cui un bambino dica consapevolmente ai genitori che è stata la sorellina più piccola a colorare un pezzo di parete con dei pennarelli, quando invece è stato lui. Ora, la si confronti con la situazione in cui, durante una riunione aziendale, un impiegato dichiara consapevolmente di aver visto un suo collega rubare dei documenti riservati, quando, in realtà, è stato lui a farlo. Sebbene entrambe le affermazioni siano false e fornite intenzionalmente, le ritengo del tutto incomparabili. Quella dell'impiegato, infatti, è una bugia decisamente più dannosa, poiché potrebbe portare all'ingiusto licenziamento di un innocente.

Nel complesso, si può dire che a concorrere a descrivere il concetto di bugia sono tre fattori: la falsità dell'enunciato, la motivazione del parlante e gli effetti che l'informazione fornita produce sugli altri.

Col presente studio, ho deciso di affrontare il tema della bugia, un fenomeno ampiamente ricorrente nella vita di tutti i giorni, e spesso concepito come moralmente negativo e socialmente inaccettabile. Visto che diverse variabili possono contribuire a definirla, o almeno a riconoscerla, ho reputato affascinante voler capire come la bugia sia percepita dai parlanti italiani miei pari per età, ossia se per questi sia un concetto chiaro e definito o, all'opposto, vago e dai contorni sfumati, se questa sia sempre avvertita come moralmente disdicevole e per quali ragioni e, infine, comprendere se la mia idea della bugia corrisponda al pensiero comune.

1.3. Dizionari online a confronto

Per approfondire il concetto di bugia, ho ritenuto utile affidarmi ad alcuni autorevoli dizionari della lingua italiana nella loro versione online, per confrontare le loro definizioni sul tema. Ho cercato, quindi, il lemma “bugia” nelle seguenti risorse lessicografiche: il *Vocabolario Treccani*, *Il Nuovo De Mauro*, *Il Sabatini Coletti* e il *Grande Dizionario Hoepli Italiano*.

Mentre il *Vocabolario Treccani* la definisce come una “falsa affermazione, fatta intenzionalmente per trarre gli altri in errore, o per nascondere una propria colpa, per esaltare sé stesso, o per celia o simili” aggiungendo che “è parola più familiare di menzogna e indica in genere mancanza meno grave”, *Il Nuovo De Mauro* la illustra come un’“affermazione, generalmente di non grave portata, deliberatamente contraria alla verità, menzogna”. In maniera più sintetica, *Il Sabatini Coletti* parla di un’“affermazione volontariamente falsa”, mentre *Hoepli* la propone come l’“alterazione consapevole della verità”.

Dalle definizioni riportate è possibile evincere un punto di contatto sostanziale, due differenze e un elemento distintivo. Per quanto riguarda il punto in comune, tutti i dizionari concordano nel definire una bugia come un contenuto che si oppone al vero espresso in modo deliberato e consapevole: ne deriva, quindi, che queste fonti non reputano come una bugia l’errore involontario nel dire una cosa falsa ma ritenuta vera. Secondariamente, per quanto concerne la prima differenza, se il *Vocabolario Treccani*, *Il Nuovo De Mauro* ed il *Sabatini Coletti* si limitano a descrivere una bugia come un’affermazione dal contenuto falso, *Hoepli* ne amplia la definizione, descrivendola come un’“alterazione consapevole della verità” e includendovi, quindi, fenomeni quali le omissioni e le false implicature. La seconda differenza, invece, è di tipo terminologico e riguarda l’uso che due delle fonti citate fanno del termine “menzogna”: infatti, pur considerando entrambe la bugia come un fenomeno generalmente non grave, *Il Nuovo De Mauro* utilizza il termine “menzogna” come un semplice sinonimo senza evidenziare alcuna distinzione tra questo e la bugia, mentre il *Vocabolario Treccani* lo contrappone a quest’ultima, classificando la menzogna come un fenomeno ben più grave. Infine, in uno dei dizionari esaminati si pone l’accento su una peculiarità aggiuntiva. Il *Vocabolario Treccani*, infatti, è l’unica risorsa lessicografica a mettere in risalto lo scopo che deve

avere una bugia per essere giudicata tale, ossia ingannare gli altri, nascondere una propria responsabilità oppure esaltare sé stessi.

1.4. La bugia secondo l'IA

Ho, inoltre, consultato tre *chat bot* di intelligenza artificiale, *ChatGPT* (versione *GPT 5-5*), *Gemini* (versione *3.6 Flash*) e *Claude* (versione *Sonnet 5*), per comprendere le loro definizioni di bugia al fine di confrontarle tra loro. In tutti e tre i casi ho utilizzato lo stesso *prompt*, che riporto di seguito:

Mi proponi una tua definizione di bugia? Ti chiedo di espormela in poche righe e senza l'utilizzo di elenchi puntati.

ChatGPT: Una bugia è un'affermazione formulata con l'intenzione di far credere vero ciò che chi la pronuncia sa, o ritiene, essere falso. Non dipende soltanto dall'inesattezza del contenuto, ma soprattutto dalla volontà di alterare la percezione della realtà di un'altra persona. Per questo motivo, una bugia è prima di tutto un atto intenzionale di inganno, indipendentemente dal fatto che riesca o meno nel suo scopo.

Gemini: Una bugia è un'alterazione consapevole della realtà, un'architettura di parole o silenzi progettata per guidare chi ascolta verso una versione dei fatti diversa da quella autentica. Più che la semplice assenza di verità, è un atto d'intenzione: il tentativo di proteggere sé stessi, modificare una percezione o talvolta persino risparmiare un dolore, ridisegnando il mondo per come si sceglie di farlo apparire.

Claude: Una bugia è un'affermazione che chi la pronuncia sa essere falsa, formulata con l'intenzione di far credere a qualcun altro qualcosa di non vero. Ciò che la distingue da un semplice errore è proprio questo doppio elemento: la consapevolezza della falsità e l'intenzione di ingannare. Se manca la consapevolezza, si tratta di un errore in buona fede; se manca l'intenzione di ingannare, può trattarsi di ironia, finzione narrativa o gioco, che pure implicano dire cose non vere ma senza volerle far passare per vere.

Vale la pena notare che la definizione si complica ai margini: le mezze verità, le omissioni deliberate o le affermazioni tecnicamente vere ma formulate per creare un'impressione falsa occupano una zona grigia che molti considerano comunque una forma di menzogna, pur non essendo bugie in senso stretto.

Le definizioni proposte presentano un punto in comune e una differenza. Per quanto riguarda la somiglianza, tutti e tre i *chat bot* concordano sul fatto che, per giudicare una bugia come tale, sia imprescindibile e sufficiente l'intenzione di ingannare il proprio interlocutore, attribuendo poca importanza alla riuscita o meno del tentativo. Per quanto riguarda la differenza, invece, mentre *ChatGPT* e *Claude* definiscono la bugia come un'affermazione che veicola un contenuto creduto falso da chi la pronuncia, *Gemini* la descrive come un'"alterazione consapevole della realtà", assumendo che rientrino nella categoria della bugia non solo i "silenzi" ma più in generale tutte quelle strategie volte a manipolare la percezione del reale. A tal proposito, a differenza di quest'ultimo *chat bot*, *Claude* osserva che, sebbene le omissioni, le false implicature e le mezze verità vengano considerate da alcuni come delle bugie, queste non lo siano in senso stretto, presumibilmente in virtù del fatto che il contenuto che veicolano non è completamente falso.

1.5. Struttura della tesi

La presente tesi è articolata in 5 capitoli. A seguito di questo primo Capitolo introduttivo, nel Capitolo 2 offro una panoramica della letteratura sul tema della bugia, esaminando alcuni degli studi effettuati sulla valutazione delle bugie prototipiche, delle implicature ingannevoli, delle *white lies*, e sul ruolo delle differenze culturali sulla percezione della bugia. Nel Capitolo 3 illustro il metodo di ricerca utilizzato nel presente lavoro, definendone in primo luogo gli obiettivi a partire dallo studio a cui mi ispiro, ossia quello di Coleman e Kay (1981), e descrivendo, successivamente, i due strumenti di raccolta dati adoperati (un questionario ed un'intervista) ed il relativo metodo di analisi. Nel Capitolo 4 presento i risultati ottenuti e ne fornisco, poi, un confronto diretto con il summenzionato lavoro di riferimento ed una sua replica, ovvero quella di Harding (2010). Infine, nel Capitolo 5 riassumo e commento i risultati della ricerca, evidenziandone potenzialità e limiti metodologici, per poi proporre alcune prospettive di ricerca future.

CAPITOLO 2: RASSEGNA DELLA LETTERATURA

2.1. Introduzione

In questo capitolo offro una panoramica della letteratura linguistica sulla bugia e in particolare sulle bugie prototipiche (Sezione 2.2.), sulle implicature ingannevoli (Sezione 2.3), sul concetto di *white lies* (bugie a fin di bene; Sezione 2.4.) e sulle differenze culturali nella percezione delle bugie (Sezione 2.5.). Evidenzio, infine, i risultati salienti di queste ricerche, ne individuo le lacune conoscitive e presento l'obiettivo della mia ricerca (Sezione 2.6.).

2.2. Le bugie prototipiche

Arciuli et al. (2010) hanno esaminato se una menzogna possa essere smascherata da marcatori linguistici, osservando con che frequenza certe parole ricorressero durante la pronuncia di una bugia. Gli autori si sono focalizzati sui riempitivi *um* e *like*.

A 32 giovani adulti è stato chiesto di compilare un questionario dove dovevano valutare, su una scala da 1 a 7, quanto concordassero su alcune tematiche sociali molto accese durante il periodo dell'esperimento, e quanto fossero emotivamente toccati da queste. Dopo aver compilato il questionario, i partecipanti sono stati istruiti da un primo sperimentatore per un colloquio da tenersi successivamente con un intervistatore. Lo sperimentatore ha indirizzato ogni partecipante o a mentire o a dire il vero durante quel colloquio, invitandoli nel primo caso ad essere il più convincenti e fermi possibile, e nel secondo caso a mantenere un atteggiamento onesto e genuino. I partecipanti, inoltre, sono stati informati dal primo sperimentatore del fatto che, al primo sospetto di bugia, l'intervistatore avrebbe immediatamente interrotto il colloquio. Ogni colloquio è stato registrato e trascritto e, in ogni trascrizione, le parole indagate sono state esaminate su tre parametri: frequenza (in percentuale), durata (in millisecondi) e ampiezza (in decibel).

I dati raccolti hanno evidenziato come *um* si distingua per maggiore frequenza e durata rispetto a *like* in situazioni dove chi parla sta dicendo il vero. Arciuli et al. (2010) hanno quindi proposto che una parola come *um* possa essere utilizzata nel parlato in maniera spontanea e anche inconscia, per coordinare le frasi. Si spiegherebbe così la sua maggiore occorrenza in situazioni di *truth-telling*. Inoltre, hanno suggerito come chi

mente cerchi il più possibile di non pronunciare espressioni che tradiscano insicurezza o incertezza, quali *um*.

Harding (2010) ha indagato la definizione di bugia nella lingua spagnola, con riferimento al contesto ecuadoregno replicando lo studio di Coleman e Kay (1981) sulla lingua inglese, in cui la definizione di menzogna si componeva di tre elementi: la falsità dell'enunciato, la credenza del parlante nella falsità dell'enunciato, e l'intento del parlante di ingannare l'interlocutore. L'autore ha quindi presentato a 49 parlanti spagnoli 13 scenari, chiedendo loro di valutare quanto menzognero fosse un particolare enunciato, su una scala da 1 a 7, dove 7 rappresentava la bugia prototipicamente perfetta, cioè contenente i tre parametri summenzionati.

Secondo Harding (2010) l'elemento più rilevante per il pubblico ecuadoregno nell'identificazione di una menzogna risiede nella convinzione del parlante circa la falsità dell'enunciato. Infatti, tutte le storie che contenevano questo elemento sono state valutate dai partecipanti allo studio con un punteggio molto alto. A seguire, la falsità oggettiva dell'enunciato e l'intento di ingannare. Tuttavia, questi risultati vanno in contrasto con quelli raccolti da Coleman e Kay (1981) che, al contrario, avevano evidenziato l'intento di ingannare il proprio interlocutore come secondo elemento rivelatore di una menzogna per parlanti di lingua inglese, classificando come terzo la falsità oggettiva dell'enunciato. Harding (2010) ha suggerito che i motivi che giustificerebbero le differenze riscontrate nei due studi potrebbero risiedere nel contesto culturale dei partecipanti. Lo studioso ha infatti ricordato l'importanza nella mentalità ecuadoregna del *calor humano*, ossia il calore e la cordialità nei confronti del prossimo. In questo senso, il pubblico ecuadoregno accetterebbe alcuni tipi di menzogne, classificandole come sociali in quanto dettate dalla cortesia e spesso presenti nella comunicazione quotidiana.

Cantareno et al. (2025) hanno cercato di capire come i bambini interpretino la bugia, concentrandosi, in particolare, su quanto la motivazione, ossia il motivo che spinge a mentire e che può essere di stampo o egoistico o prosociale, sia rilevante ai fini del riconoscimento di una bugia.

Per l'esperimento, sono stati selezionati 194 partecipanti tra i 5-6 e 9-10 anni. Ad ognuno sono state proposte quattro vignette che si articolavano su tre dimensioni:

motivazione (egoistica o prosociale), intenzione (onesta o disonesta), e realtà oggettiva (falsità oggettiva dell'enunciato o verità oggettiva dell'enunciato). Ogni vignetta raffigurava un dialogo tra un adulto e un bambino, al quale era imposto un divieto: l'adulto chiedeva al bambino se avesse rispettato il divieto e questo gli rispondeva con un enunciato, sistematicamente differente a seconda della dimensione osservata. Ai partecipanti è stato chiesto di rispondere ad alcune domande, utilizzando una scala da 1 a 3: se il bambino avesse mentito e se lo avesse fatto intenzionalmente; se l'enunciato del bambino fosse morale; se l'enunciato del bambino fosse stato pronunciato per una motivazione egoistica o prosociale.

Dai risultati raccolti, Cantareno et al. (2025) hanno osservato che, nei bambini, il riconoscimento di una bugia dipenderebbe principalmente dall'intenzione e dalla realtà oggettiva. La motivazione, al contrario, sarebbe perlopiù associata al giudizio morale, e, quindi, ad una sfera che non influisce con il riconoscimento di una bugia.

2.3. Le implicature ingannevoli

Wiegmann e Willemsen (2017) hanno indagato se sia possibile mentire senza dire nulla di letteralmente falso, cioè implicando qualcosa di fuorviante pur dicendo letteralmente, cioè dal punto di vista semantico, il vero. Per farlo, gli studiosi sono partiti da una definizione di bugia intesa non come la non-veridicità oggettiva e intrinseca dell'enunciato, ma come la credenza della sua non-veridicità da parte di chi pronuncia l'enunciato. Per testarne la validità, hanno condotto tre esperimenti, ognuno dei quali ha preso in esame una massima del Principio Cooperativo di Grice (1975).

Nel primo esperimento si è indagata la Massima della Quantità, prendendo in considerazione due tipi di *bugia da omissione*: (1) quella per astensione (*Change Topic Condition*), in cui il parlante cerca di cambiare bruscamente argomento per deviare la conversazione e (2) quella di mezza verità (*Half-Truth Condition*), in cui il parlante fornisce una risposta, ma omette un'informazione rilevante. Ai partecipanti è stato presentato un breve dialogo tra due fidanzati, Jane e Peter, che terminava con due possibili sviluppi corrispondenti alle due condizioni sperimentali. Solo il 30% dei partecipanti ha ritenuto che Jane stesse mentendo nella *Change Topic Condition*, mentre il 65% l'ha giudicata menzognera nella *Half-Truth Condition*. Quindi, i partecipanti hanno ritenuto

che chi aveva offerto una mezza verità avesse mentito, mentre chi si era astenuto dal rispondere non l'avesse fatto.

Nel secondo esperimento, gli studiosi si sono concentrati sulla Massima della Relazione. Ai partecipanti è stato proposto nuovamente il frammento di conversazione dell'Esperimento 1, che però è stato modificato in modo tale che Jane rispondesse a Peter con delle informazioni vere che solo apparentemente sembravano rilevanti ai fini del dialogo. Successivamente, dovevano confermare o meno se la ragazza avesse mentito al fidanzato. Ben l'81% dei partecipanti ha giudicato la risposta di Jane come una menzogna.

Il terzo esperimento si è concentrato sulla Massima della Maniera. In particolare, questa è stata studiata in tre condizioni, rispettivamente: ambiguità dell'enunciato, oscurità dell'enunciato e ordine dell'enunciato, ovvero un enunciato raccontato con un ordine non rispettante l'ordine temporale dell'evento. Per le prime due condizioni sono stati utilizzati due dialoghi relativi ad un venditore di auto impegnato in due scenari, entrambi i quali sono stati considerati delle bugie da quasi l'80% dei partecipanti. Nella terza condizione è stata presentata una stessa scenetta di vita quotidiana tra due fidanzati a due gruppi. Al primo gruppo è stato chiesto di valutare se la ragazza avesse o meno mentito al proprio fidanzato, mentre al secondo gruppo, prima di porre la medesima domanda, sono stati rivolti preliminarmente cinque quesiti più specifici. I risultati hanno mostrato che nel primo gruppo l'86% dei partecipanti ha indicato l'enunciato della ragazza come una bugia, mentre nel secondo la percentuale della stessa opinione è scesa leggermente al 79%.

Da questo studio si evince che una bugia, per essere definita tale, non debba necessariamente essere falsa a livello semantico. Ciò che conta è che il parlante cerchi di veicolare al suo interlocutore una credenza che lui stesso ritiene falsa o non-veritiera, sia che questa derivi da un'affermazione errata sia che derivi da una falsa implicatura. Gli autori hanno quindi proposto un criterio alternativo per la definizione di bugia, ossia la credenza che ha il parlante della veridicità di quanto afferma. In questo modo, il parlante sarebbe non veritiero se ciò che pensa e ciò che vuole comunicare sono in contrasto tra loro, e ciò sarebbe possibile anche solo tramite un'implicatura.

Weissman e Terkourafi (2019) hanno esaminato la definizione di bugia per determinare se quest'ultima contempli al suo interno anche le false implicature.

Hanno utilizzato 15 dialoghi, ognuno sviluppato in tre differenti forme: *T(true) condition*, una condizione di verità; *L(ie) condition*, una condizione di bugia; e *F(false) I(mplicature) condition*, una condizione di falsa implicatura. Questi dialoghi sono stati assegnati in modo casuale a tre liste, ognuna contenente una sola versione di ogni dialogo e, successivamente, presentate a 66 partecipanti, che hanno valutato su una scala da 1 a 7 se i protagonisti dei dialoghi mentissero o meno.

I risultati raccolti hanno indicato una valutazione media di 1,4 per la *T condition*; una di 6,18 per la *L condition*; e una di 3,14 per la *FI condition*, evidenziando come per i partecipanti una falsa implicatura stia nel mezzo della scala, con uno sbilanciamento leggermente più indirizzato ad una condizione di verità. Gli studiosi hanno anche riportato che il dialogo incentrato su numeri cardinali e quello riguardante le congiunzioni di verbi ripetuti, entrambi relativi alla *FI condition*, hanno ricevuto una valutazione significativamente più alta della media e quindi molto più vicina ad una condizione di bugia.

Gli autori hanno concluso che sarebbe erroneo affermare con certezza che le false implicature non siano delle menzogne, e che sarebbe altresì troppo generalizzante dichiarare il contrario, suggerendo che una possibile spiegazione sulle differenze tra i risultati potrebbe dipendere dalla distinzione che le persone farebbero tra bugia e inganno.

Wiegmann et al. (2021) hanno condotto un esperimento per chiarire se sia possibile mentire tramite le implicature ingannevoli. A 200 partecipanti sono state presentate 14 vignette, ognuna raffigurante la stessa scenetta dialogica, modellata, però, per quattro diverse condizioni: condizione di bugia, dove il protagonista mentiva in modo evidente; condizione di verità, dove il protagonista non pronunciava nessuna menzogna; condizione di implicatura *ingannevole_a* e condizione di implicatura *ingannevole_b*, in cui il protagonista generava la stessa implicatura ingannevole, ma in cui variava l'ordine di presentazione delle domande. I partecipanti, assegnati in modo casuale ad una di queste condizioni, hanno poi valutato su una scala da 1 a 7 quanto mentisse il protagonista di ogni vignetta, e hanno risposto a domande riguardanti cinque cosiddetti potenziali indicatori di menzogna (*proxy measures*): impegno, ossia l'assunzione di una responsabilità giustificativa riguardo alla proposizione veicolata; suggerimento, cioè esprimere un contenuto falso in maniera indiretta, velata e non esplicita; probabilità, la

possibilità che il destinatario creda ad un'informazione falsa; falsità, ovvero la percezione di un enunciato come falso; e moralità, il giudizio sulla moralità del parlante che mente.

È emerso che, nella condizione di bugia e in quella di verità, la valutazione media è risultata, rispettivamente, maggiore e inferiore rispetto al punto medio della scala (4). Infine, nelle condizioni di implicatura ingannevole, i dati hanno evidenziato che, su 14 vignette, 10 hanno ricevuto una valutazione media superiore al punto medio della scala, una ha raccolto una valutazione non significativamente diversa del punto medio della scala, e solamente tre sono state valutate in modo inferiore al punto medio della scala. Per quanto riguarda, invece, la valutazione dei *proxy*, i commenti dei partecipanti hanno messo in rilievo in maniera chiara come l'impegno sia l'indicatore maggiormente correlabile alla valutazione di una menzogna.

Wiegmann et al. (2021) hanno concluso che le persone percepiscono le implicature ingannevoli come delle vere e proprie menzogne, suggerendo che alla definizione standard di bugia fornita nella letteratura filosofica si potrebbe aggiungere il concetto di impegno.

2.4. Le *white lies*

Erat e Gneezy (2011) hanno esplorato il concetto di *white lies*, suddividendole in *altruistiche*, cioè quelle che danneggiano chi le pronuncia, ma non chi le riceve, e quelle *di Pareto*, dove c'è un guadagno sia di chi parla che di chi ascolta.

Per indagarne le condizioni d'uso, hanno strutturato la ricerca attorno ad un *deception game* tra due partecipanti, un emittente ed un ricevente. Durante il gioco, è stato lanciato un dado a sei-facce ed il numero uscito è stato comunicato solamente all'emittente; quest'ultimo poi avrebbe dovuto inviare un messaggio al ricevente indicando il numero estratto scegliendo se di dire il vero o di mentire. Al ricevente, successivamente, è stato chiesto di segnalare, a suo parere, quale fosse il risultato del lancio, decidendo se fidarsi o meno del messaggio ricevuto. Al termine della procedura, il ricevente sarebbe stato ricompensato con un maggiore o minore *payoff* a seconda che avesse indovinato o meno il numero corretto.

Dapprima sono state confrontate le condizioni tra un *payoff A* di pari vantaggio tra i partecipanti e un *payoff B* con un vantaggio maggiore a favore del ricevente, una casistica che rientra tra le *bugie bianche altruistiche*. A queste condizioni, è risultato che

circa il 33% degli emittenti sarebbe stato disposto a mentire rinunciando ad un leggero beneficio affinché il ricevente ne ottenesse un guadagno. Successivamente sono stati confrontati *payoff* con vantaggi uguali, ma proporzionalmente aumentati nel *payoff B*. In questa situazione di beneficio comune, una percentuale significativa di emittenti, il 35%, ha preferito non mentire.

Sono stati poi analizzati i risultati ottenuti da due confronti distinti. Nel primo, è stata messa a confronto una situazione in cui entrambi i partecipanti ottenevano un vantaggio identico con una condizione in cui il ricevente traeva un beneficio maggiore, mentre l'emittente subiva un lieve svantaggio. I dati hanno mostrato che, nella prima condizione, il 65% degli emittenti aveva scelto di mentire, mentre nella seconda tale percentuale era scesa al 49%. Il secondo confronto ha rapportato proprio questa seconda condizione (vantaggio per il ricevente e lieve svantaggio per l'emittente) con una situazione opposta, in cui l'emittente otteneva un piccolo beneficio a fronte di una perdita per il ricevente. In questo caso, alla quota del 49% di emittenti disposti a mentire nella prima situazione è corrisposto un 37% nella seconda. Per ultime, si sono indagate le differenze di genere nelle *white lies* altruistiche e in quelle di tipo paretiano. È emerso che le donne sono state più inclini a pronunciare le prime che non le seconde.

Dai risultati emerge che la decisione di mentire dipende soprattutto dal rapporto tra costi e benefici di dire il falso. Infatti, il costo di mentire può essere molto alto quando il vantaggio è minimo, ma può risultare non troppo elevato quando il guadagno è, al contrario, notevole.

Le ricerche sull'argomento hanno anche analizzato l'avversione etica alla menzogna. Erat e Gneezy (2011) suggeriscono che uno dei motivi per cui le persone faticano a mentire possa essere ricercato in un'ostilità endogena alla bugia, non collegabile ad un senso di colpa per le conseguenze di questa. Le persone, secondo gli studiosi, si sentirebbero in colpa per l'atto del mentire in sé.

Giles et al. (2019) hanno condotto uno studio riferendosi al concetto di fallimento pragmatico (*pragmatic failure*) proposto da Leech (2016), ossia il possibile fraintendimento tra persone appartenenti a differenti culture, e hanno indagato se l'appartenenza ad una certa cultura possa o meno influenzare l'interpretazione di una *white lie*. A questo scopo, gli autori hanno selezionato 60 partecipanti equamente

distribuiti tra tre gruppi culturali: anglofoni canadesi, cinesi e tedeschi, i secondi e i terzi avendo l'inglese come seconda lingua. Ai partecipanti sono stati somministrati 14 brevi video in lingua inglese contenenti delle scenette che coinvolgevano due attori svolte in varie situazioni sociali. Ogni scenetta si concludeva con una battuta finale che poteva riflettere cinque intenzioni comunicative: *white lies*, verità schietta, sarcasmo, scherzosità e senso letterale. Ai partecipanti è stato chiesto, al termine di ogni scenetta, (1) di valutare, su una scala da 1 a 5 quanto fosse cortese (*polite*) l'ultima battuta pronunciata nella scenetta; (2) di valutare, su una scala da 1 a 5, quanto fosse socialmente appropriata l'ultima battuta pronunciata nella scenetta; e (3) di dichiarare se anch'essi avrebbero usato quella stessa battuta finale se si fossero ritrovati nella situazione descritta nella scenetta.

Giles et al. (2019) hanno rilevato l'assenza di differenze significative tra tutti i gruppi culturali in relazione al quesito (1). Ognuno di questi, infatti, ha valutato le *white lies* come più cortese (*polite*) rispetto alla verità schietta. Invece, sono state osservate differenze culturali più evidenti in relazione al quesito (2). Se il gruppo anglofono canadese e quello cinese si sono equivalsi nei risultati, il gruppo tedesco ha esplicitato come una schietta verità sia più socialmente appropriata di una *white lie*. Alla luce dei risultati raggiunti, gli autori hanno riscontrato che fattori come il *background* culturale possano influenzare di molto la percezione dell'uso delle *white lies* in vari contesti comunicativi. Sebbene tutti i gruppi coinvolti ritenessero più cortese utilizzare delle bugie a fin di bene, forse per tutelare la comunicazione, non tutti gli stessi gruppi sceglievano di utilizzarle. Dal gruppo tedesco, infatti, si deduce una maggiore propensione all'uso di una verità schietta piuttosto che di una *white lie*, forse da mettere in relazione a una preferenza culturale per grande direttezza nella comunicazione.

Fu et al. (2008) hanno cercato di capire con che frequenza i bambini pronuncino le cosiddette *blue lies*, ossia quelle bugie dette per proteggere il gruppo di appartenenza, e come essi le valutino. Hanno quindi ideato uno studio suddiviso in due esperimenti. Il primo, che ha visto coinvolte alcune classi scolastiche della Repubblica Popolare Cinese di alunni di 7, 9 e 11 anni (totale: 294 partecipanti), è stato diviso in due fasi.

Nella Fase 1, un primo sperimentatore si è presentato ai partecipanti come un insegnante e ha proposto loro di prendere parte ad un torneo extrascolastico di scacchi, ricordando l'importanza di un'eventuale vittoria per la scuola. Ogni classe avrebbe

dovuto scegliere quattro giocatori secondo una stessa regola: selezionare due giocatori pratici e due giocatori non pratici degli scacchi. Nonostante questa regola, tutte le classi coinvolte hanno deciso autonomamente di scegliere quattro giocatori pratici. Il giorno seguente, un secondo sperimentatore si è presentato nelle varie classi come un rappresentante scolastico, e ha posto ad ogni partecipante, in maniera individuale, alcune domande riguardanti le attività extrascolastiche proposte dalla scuola. In una di queste domande, è stato chiesto se il giorno prima la classe del partecipante avesse rispettato la regola di selezionare due giocatori pratici e due giocatori non pratici per il torneo extrascolastico di scacchi. I partecipanti che hanno ammesso di aver violato la regola sono stati classificati come sinceri, mentre quelli che hanno fatto l'opposto sono stati classificati come bugiardi. Nella Fase 2 dell'Esperimento 1, svolta a distanza di dieci giorni dalla Fase 1, un terzo sperimentatore ha proposto a tutti i partecipanti della Fase 1 quattro scenari di vita quotidiana, dove il protagonista doveva scegliere di mentire favorendo sé stesso (bugia antisociale), di mentire favorendo il gruppo (*blue lie*), o di dire il vero. Ai partecipanti è stato chiesto di indicare cosa avrebbero fatto se si fossero trovati al posto dei protagonisti degli scenari.

I risultati raccolti nella Fase 2 hanno evidenziato l'età come un fattore incisivo nella scelta di pronunciare una *blue lie*. Infatti, se tra i partecipanti di 7 anni solo il 7,2% è stato classificato come bugiardo, tra i partecipanti di 9 anni la percentuale è aumentata fino al 16,7%, fino ad arrivare a classificare come bugiardi il 29,7% dei partecipanti di 11 anni. Similmente, nella Fase 2, Fu et al. (2008) hanno osservato che, all'aumentare dell'età, corrispondeva una maggiore probabilità di pronunciare una *blue lie*.

Per l'Esperimento 2, anch'esso diviso in Fase 1 e Fase 2, Fu et al. (2008) hanno selezionato, da istituti scolastici della Repubblica Popolare Cinese diversi da quelli usati per l'Esperimento 1, altre classi di alunni di 7, 9 e 11 anni (totale: 291 partecipanti). La Fase 1 dell'Esperimento 2 era identica alla Fase 1 dell'Esperimento 1. Invece, nella Fase 2 uno sperimentatore ha presentato ai partecipanti alcune vignette contenenti scene di vita quotidiana in cui i vari protagonisti sceglievano di dire il vero, di mentire favorendo sé stessi (bugia antisociale) o di mentire favorendo il gruppo (*blue lie*). I partecipanti hanno poi svolto tre compiti: uno di controllo, che serviva ad accertare che riuscissero a intendere pragmaticamente le intenzioni del protagonista; uno di classificazione, per capire se riuscissero a riconoscere una bugia antisociale da una *blue lie* e da una verità; e

uno valutativo, in una scala da 1 a 7, della moralità del comportamento del protagonista. I risultati della Fase 1 dell'Esperimento 2 si sono dimostrati in linea con quelli ottenuti dalla Fase 1 dell'Esperimento 1. Anche in questo caso, i partecipanti maggiormente classificati come bugiardi appartenevano alle classi di 11 anni. Invece, nella Fase 2, mentre tutti i partecipanti hanno risposto correttamente al quesito di controllo indipendentemente dall'età, in quello di classificazione, gli autori hanno osservato che all'aumentare dell'età dei partecipanti risultava corrispondere una minore inclinazione a classificare come bugia le *blue lie*.

I risultati hanno evidenziato come già tra i bambini le *blue lies* non siano così moralmente negative come le bugie antisociali. Fu et al. (2008) sono arrivati alla conclusione che a giocare un ruolo chiave sia il processo di inculturazione che i bambini esperiscono nelle scuole, dove verrebbero proposti dei sistemi di valori fissi e delle attività ricorrenti che incoraggerebbero la protezione del gruppo, anche se a proprio discapito.

2.5. Le differenze culturali

Danziger (2010) ha esplorato le differenze culturali del concetto di bugia, in relazione alla massima della Qualità di Grice (1975), con 15 partecipanti Mopan Maya, una popolazione dell'America Centro-Orientale, e 13 inglesi americani. Danziger (2010) ha proposto ad entrambi i gruppi una storia articolata in quattro paragrafi, ognuno dei quali era seguito da una domanda. Il primo paragrafo serviva a porre un quesito preliminare sull'aspetto etico e morale di una bugia. Il secondo, il terzo e il quarto, invece, esponevano una storia sviluppata su tre casistiche di bugia, cioè, rispettivamente: una falsità letterale pronunciata per ingannare l'interlocutore; una falsità letterale pronunciata credendola una verità, ossia pronunciata in buona fede; e una falsità letterale pronunciata per ingannare l'interlocutore che, però, risultava per caso essere veritiera nella realtà dei fatti. I partecipanti dovevano giudicare se queste situazioni erano classificabili come bugie o no.

Danziger (2010) ha differenziato i metodi di somministrazione della storia in linea con le aspettative culturali dei due gruppi di partecipanti. Ai Mopan Maya la storia è stata presentata oralmente e individualmente, e le risposte sono state date dai partecipanti oralmente; in più, eventuali commenti extra sono stati annotati. Agli anglo-americani la

storia è stata presentata oralmente e in gruppo, e le risposte sono state date per iscritto e in modo progressivo, man mano che la storia veniva presentata.

Nelle situazioni di bugia pronunciata credendola una verità e di bugia che però si rivelava essere veritiera nella realtà dei fatti, la maggioranza dei Mopan Maya ha indicato che quella pronunciata fosse una bugia. Invece, gli inglesi americani hanno ritenuto che solo nel secondo caso quella pronunciata fosse una bugia. Questi risultati hanno mostrato che per gli inglesi americani risultava essenziale lo stato mentale dell'emittente, ossia la sua intenzione comunicativa e, invece, per i Mopan Maya, la corrispondenza tra l'enunciato e realtà dei fatti. Danziger (2010) ha concluso che la formulazione della Massima della Qualità di Grice (1975) non sia adeguata a render conto del concetto di bugia in ogni cultura.

Taylor et al. (2017) si sono chiesti se e quando il *background* culturale collettivista (che presuppone un'assunzione di responsabilità a tutela del proprio gruppo di riferimento) o individualista (che tutela l'autonomia della singola persona) influisca sul comportamento di chi mente, esaminando tre aspetti del loro discorso: l'uso di pronomi di prima o di terza persona, l'uso di dettagli sociali o dettagli sensoriali, e l'uso di parole emotivamente affettive o anaffettive. Lo studio è stato condotto su 320 partecipanti provenienti dal nord-ovest dell'Inghilterra, rappresentativi di quattro gruppi etnici, elencati qui di seguito da quello più collettivista a quello più individualista i: neri africani, sud-asiatici, europei dell'Est e inglesi bianchi.

A tutti i partecipanti è stato richiesto di redigere due documenti scritti, uno con un contenuto reale e l'altro con un contenuto fittizio, che erano di due tipologie assegnate randomicamente tra i partecipanti: esperienziale, in cui veniva chiesto di raccontare un episodio avvenuto entro l'anno (contenuto reale) e uno mai avvenuto (contenuto fittizio), o di opinione, in cui veniva chiesto di esprimere in maniera convinta un'opinione personale (contenuto reale) e di sostenere allo stesso modo l'opinione opposta (contenuto fittizio). Successivamente, a coppie, i partecipanti si sono scambiati i documenti che avevano scritto e hanno indicato quale, secondo loro, fosse quello con il contenuto reale e quale, al contrario, fosse quello con il contenuto fittizio.

I risultati ottenuti sono stati esaminati in relazione ai tre aspetti discorsivi summenzionati. Per prima cosa, i dati hanno evidenziato, in particolar modo nei testi

relativi ad esperienze, un uso maggiore di pronomi di prima persona nelle menzogne dei neri africani (il gruppo più collettivista) rispetto agli altri gruppi, su tutti quello di inglesi bianchi (il gruppo più individualista). Secondariamente, è emerso, soprattutto nei testi di contenuto esperienziale, un uso più massiccio, nelle menzogne, di dettagli percettivi nel gruppo dei neri africani (il gruppo più collettivista), e un maggiore uso di dettagli sociali, nelle menzogne, degli altri gruppi. Infine, si è notato in tutti i gruppi un utilizzo maggiore di parole emotivamente affettive nelle menzogne, soprattutto nei testi di opinione.

Alla luce dei risultati raccolti, Taylor et al. (2017) hanno osservato che gli indizi linguistici della menzogna variano tra le culture. Infatti, gruppi etnici più collettivisti segnalerebbero, quando mentono, la volontà di assumersi una sorta di responsabilità per proteggere il proprio gruppo, mentre i gruppi etnici più individualisti sono probabilmente più propensi ad autoassolversi in un qualche modo dalle responsabilità. Infine, gli autori hanno anche fatto presente che diversi tipi di condizioni, come un contenuto esperienziale o di opinione, siano più facilmente legati a certi tipi di bugie, anche nella stessa cultura.

Tong et al. (2023) hanno indagato se e come le differenze culturali possano influire sulla decisione di mentire tra bambini, di età compresa tra i 6 e i 9 anni, di lingue e culture diverse: angloamericani del Canada e degli Stati Uniti, esponenti di una cultura individualista e permissiva, e quindi improntata all'enfatizzazione dell'onestà individuale rispetto al contesto e alle norme sociali, e cinesi, rappresentativi di una cultura collettivista e rigida, e quindi prioritaria nella difesa del contesto e delle norme sociali anche a discapito dell'onestà.

La parte sperimentale dello studio è stata divisa in due attività atte ad ottenere, dai partecipanti, una misura comportamentale prima, e una misura morale poi. Per quanto riguarda la misura comportamentale, uno sperimentatore ha proposto ai partecipanti, in modalità telematica, un quiz di dieci quesiti di cultura generale. Durante la presentazione delle domande lo sperimentatore si è allontanato dall'inquadratura, lasciando proiettate sullo schermo le risposte al quiz e dando così ai partecipanti la possibilità di imbrogliare copiando le risposte corrette. Quindi, è stato chiesto ad ogni partecipante se avesse risposto correttamente a tutti i quesiti. Chi ha ammesso di non aver risposto correttamente ad ogni quesito è stato classificato come sincero, mentre chi ha indicato il contrario è stato classificato come bugiardo.

Per la misura morale, ai partecipanti sono state somministrate quattro vignette contenenti scene di vita quotidiana, con la richiesta di valutarle in una scala da 0 a 5. Gli sperimentatori hanno creato le vignette per tipo di trasgressione, furto di cibo o imbroglio in un test, e per motivo della trasgressione, per bisogno o per desiderio.

Per quanto riguarda la misura comportamentale, di 156 partecipanti totali, solo 28 hanno mentito sul proprio rendimento nel quiz culturale. In più, in questa parte dell'esperimento, i partecipanti nord-americani hanno mostrato una diminuzione della probabilità di mentire con l'aumentare dell'età, diversamente rispetto ai partecipanti cinesi che nel rapporto età-menzogna si sono dimostrati stabili.

In merito alla misura morale, i partecipanti nord-americani si sono rivelati più indulgenti verso le menzogne per bisogno rispetto a quelle per desiderio. Nei partecipanti cinesi, al contrario, non è stata evidenziata nessuna differenza di valutazione nel motivo della menzogna.

Tong et al. (2023) hanno spiegato i risultati raccolti segnalando il ruolo dell'educazione ricevuta. Bambini nord-americani, i cui genitori mirano allo sviluppo della loro autonomia, interiorizzerebbero in maniera più solida valori morali come l'onestà, riducendo la probabilità di mentire. Contrariamente, un'educazione più autoritaria come quella cinese, potrebbe ostacolare l'interiorizzazione da parte dei bambini degli stessi standard morali e chiarirebbe così la maggiore probabilità di questi a mentire in situazioni con assenza di monitoraggio.

2.6. Conclusioni

Dagli studi riportati sopra si possono trarre due considerazioni relativamente alle caratteristiche che deve avere una bugia per essere definita tale. Tra queste, contrariamente a quanto si possa pensare, quella della falsità oggettiva dell'enunciato non è la più importante. L'aspetto cardine risulta essere invece l'intenzione, ossia l'intento conscio del parlante di ingannare il proprio interlocutore. Ciò è provato dalle false implicature, che, pur non veicolando esplicitamente nulla di falso, sono considerate come bugie da molte persone. La seconda caratteristica degna di nota è che la percezione di una bugia non è univoca e universale. Infatti, persone provenienti da culture diverse assegnano alla stessa bugia un diverso giudizio morale, che dipende dagli usi e principi introiettati nella socializzazione e dal tipo di educazione ricevuta.

Per quanto sia stata studiata a fondo, la menzogna non è stata del tutto esplorata nella letteratura linguistica. Per esempio, mancano studi sull'italiano, su contenuti proposizionali orientati al futuro e sulla percezione delle bugie da parte di chi le riceve. Inoltre, la maggior parte delle ricerche condotte ha usato come strumento di raccolta dati questionari costituiti da domande chiuse che permettono solo una valutazione su scala del grado di menzogna percepito in determinate circostanze, tralasciando domande aperte e, più generalmente, lo strumento dell'intervista.

Con l'obiettivo di colmare in parte tali lacune, il presente studio si propone di replicare in lingua italiana il lavoro "Prototype Semantics: The English Word Lie" di Coleman e Kay (1981). Questa ricerca mira a validare una definizione prototipica di bugia formata da tre elementi, ossia falsità dell'enunciato, consapevolezza del parlante nella falsità dell'enunciato e intenzione di ingannare. Secondo gli autori, in quest'ottica prototipica il concetto di bugia sarà esaminato nel suo gradiente, ossia non più con un perentorio giudizio sul fatto che un enunciato sia o meno una bugia, ma con una più ragionata valutazione su quanto lo sia. Inoltre, il presente studio intende integrare il metodo di valutazione su scala utilizzato da Coleman e Kay (1981) con una domanda aperta utile a capire i motivi della valutazione dei partecipanti. In ultima battuta, il presente studio si pone l'obiettivo di approfondire qualitativamente il concetto di bugia, con l'ausilio dello strumento dell'intervista ad alcuni partecipanti.

CAPITOLO 3: METODO

3.1. Introduzione

In questo capitolo specifico i quesiti della mia ricerca (Sezione 3.2.), che contestualizzo all'interno del lavoro di Coleman e Kay (1981), a cui mi ispiro (Sezione 3.3.). Illustro poi l'impostazione del mio studio (Sezione 3.4.), descrivendo lo strumento che ho utilizzato per la raccolta dati, cioè un questionario corredato da un'intervista (Sezione 3.4.1.), esponendo il metodo di reclutamento dei partecipanti (Sezione 3.4.2.), e presentando la modalità di somministrazione del questionario (Sezione 3.4.3.) ed il metodo di analisi dei risultati raccolti (Sezione 3.4.4.). Infine, traggio le implicazioni per il capitolo 4 (Sezione 3.5.).

3.2. Quesiti della ricerca

I quesiti che hanno mosso la mia ricerca sono i seguenti:

1. Quali tipi di affermazioni che rappresentano situazioni in modo non completamente accurato sono considerate bugie da parlanti italiani?
2. Le affermazioni che i parlanti italiani considerano bugie coincidono con quelle considerate tali da parlanti nativi di inglese americano (v. Coleman e Kay 1981) e da parlanti di spagnolo ecuadoregno (v. Harding 2010)?

I quesiti sono stati operazionalizzati in questo modo:

- 1a. Quali dei tre elementi che caratterizzano la definizione di bugia prototipica proposta da Coleman e Kay (1981) sono avvertiti come necessari per una definizione di bugia da parlanti italiani?
- 1b. In una serie di otto scenette contenenti tutte le possibili configurazioni dei tre elementi che caratterizzano la definizione di bugia prototipica proposta da Coleman e Kay (1981), una volta tradotte e adattate al contesto italiano, quali delle varie configurazioni vengono valutate da parlanti italiani i) così come sono state valutate dai parlanti statunitensi nel lavoro di Coleman e Kay (1981) e ii) così

come sono state valutate da parlanti di spagnolo ecuadoregno nella ricontestualizzazione dello studio effettuata da Harding (2010)?

- 2a. In che ordine di importanza i parlanti italiani classificano i tre elementi che caratterizzano la definizione di bugia prototipica proposta da Coleman e Kay (1981)?

3.3. Contestualizzazione

Coleman e Kay (1981) hanno mostrato come al concetto di bugia si possa applicare la nozione di prototipo semantico. Un prototipo semantico è una rappresentazione mentale ideale e prelinguistica di un oggetto (concreto o astratto, inteso in senso lato) che viene usata dai parlanti come termine di paragone per valutare in che misura un oggetto specifico corrisponde ad essa; in questo modo, il riconoscimento di un esemplare come appartenente a una categoria prototipica non avverrà secondo una dimensione binaria “sì o no”, ma, al contrario, secondo una dimensione più graduata come “più o meno”. Per esempio, il prototipo semantico di una sedia definisce un oggetto composto da un sedile piano sostenuto da quattro gambe su cui ci si siede poggiandosi su uno schienale; quando, però, si incontra una sedia da ufficio, dotata di rotelle al posto delle gambe, la si nominerà comunque come sedia, ma, discostandosi dall’immagine ideale che si ha di questa, verrà percepita come meno rappresentativa della categoria delle sedie.

Coleman e Kay (1981) hanno definito come prototipica una bugia in cui un parlante (Speaker, S) asserisce una proposizione (Proposition, P) ad un interlocutore (Addressee, A) tale per cui

- a) (P) è falsa
- b) (S) è consapevole che (P) è falsa
- c) (S) asserisce (P) con l’intento di ingannare (A)

Coleman e Kay (1981) hanno poi condotto un esperimento per capire quale sia la gerarchia di importanza tra questi tre elementi. A questo scopo hanno selezionato 67 partecipanti, parlanti nativi di inglese americano, comprendenti 50 persone tra studenti, docenti e membri del personale universitario, e altri 17 reclutati tra i contatti degli studiosi, di età compresa tra i 15 e i 72 anni, e rappresentativi del genere femminile e

maschile. A questi è stato somministrato un questionario contenente otto scenette, in cui interagivano due o più persone, e che erano caratterizzate da una differente configurazione dei tre elementi di una bugia prototipica. Alla fine di ogni scenetta, uno degli interlocutori poneva una domanda all'altro su una possibile azione svolta da quest'ultimo e quest'ultimo rispondeva con un'affermazione che variava per grado di accuratezza. I partecipanti dovevano valutare quanto la risposta fornita fosse per loro una bugia, su una scala da 1 a 7, dove 1 indicava "sono davvero sicuro che questa non sia una bugia" e 7 indicava "sono davvero sicuro che questa sia una bugia", con la possibilità di inserire, alla fine di ogni scenetta, un commento.¹

I testi proposti ai partecipanti del loro studio, con le configurazioni dei loro tre elementi costitutivi, sono i seguenti:²

- (I) Moe has eaten the cake Juliet was intending to serve to company [sic]. Juliet asks Moe, "Did you eat the cake?" Moe says, "No." Did Moe lie?

In questo scenario, Moe asserisce un dato falso, cioè inaccurato; è inoltre consapevole della sua falsità e il suo intento è ingannare Juliet.

- (II) Dick, John, and H.R. are playing golf. H.R. steps on Dick's ball. When Dick arrives and sees his ball mashed into the turf, he says, "John, did you step on my ball?" John replies, "No, H.R. did." Did John lie?

In questo scenario, John asserisce un dato veritiero, cioè accurato; è inoltre consapevole che ciò che dice è il vero e il suo intento non è ingannare Dick.

- (III) Pigfat believes he has to pass the candy store to get to the pool hall, but he is wrong about this because the candy store has moved. Pigfat's mother doesn't

¹ Il metodo di valutazione proposto da Coleman e Kay (1981) è, in realtà, leggermente diverso. Ai partecipanti è stato chiesto di indicare quanto la scenetta proposta fosse per loro una bugia scegliendo tra tre opzioni: "Questa è [una bugia/ non una bugia / non so dirlo]". Successivamente, per precisare il loro grado di convinzione, ai partecipanti è stato chiesto di indicare quanto, secondo loro, gli altri partecipanti sarebbero stati d'accordo con la scelta indicata, scegliendo tra tre opzioni: "Sono [davvero sicuro / abbastanza sicuro / non proprio sicuro] che gli altri sarebbero d'accordo con la scelta che ho fatto". Dalle risposte ottenute, gli studiosi hanno tratto una scala da 1 a 7, dove 1 indicava "sono davvero sicuro che questa non sia una bugia" e dove 7 indicava "sono davvero sicuro che questa sia una bugia". Nel mio studio ho adottato una semplificazione usando direttamente una scala da 1 a 7, rispettando i valori usati da Coleman e Kay (1981).

² La loro traduzione è fornita nella Sezione 3.4.1.

approve of pool. As he is going out the door intending to go the pool hall, Pigfat's mother asks him where he is going. He says, "I am going by the candy store." Did Pigfat lie?

In questo scenario, Pigfat asserisce un dato falso, cioè inaccurato, pur ritenendolo veritiero; tuttavia, anche se non è consapevole che ciò che dice è in realtà falso, il suo intento è ingannare la madre.

- (IV) One morning Katerina has an arithmetic test she hasn't studied for, and so she doesn't want to go to school. She says to her mother, "I'm sick." Her mother takes her temperature, and it turns out to Katerina's surprise that she really is sick, later that day developing the measles. Did Katerina lie?

In questo scenario, Katerina asserisce un dato vero, cioè accurato; tuttavia, lei non è consapevole che ciò che dice è veritiero e infatti il suo intento è ingannare la madre.

- (V) Schmallowitz is invited to dinner at his boss's house. After a dismal evening enjoyed by no one, Schmallowitz says to his hostess, "Thanks, it was a terrific party." Schmallowitz doesn't believe it was a terrific party, and he really isn't trying to convince anyone he had a good time, but is just concerned to say something nice to his boss's wife, regardless of the fact that he doesn't expect her to believe it. Did Schmallowitz lie?

In questo scenario, Schmallowitz asserisce un dato falso, cioè inaccurato; è inoltre consapevole della falsità di ciò che dice, ma il suo intento non è ingannare la moglie del suo capo, ma piuttosto essere gentile con lei.

- (VI) John and Mary have recently started going together. Valentino is Mary's ex-boyfriend. One evening John asks Mary, "Have you seen Valentino this week?" Mary answers, "Valentino's been sick with mononucleosis for the past two weeks." Valentino has in fact been sick with mononucleosis for the past two weeks, but it is also the case that Mary had a date with Valentino the night before. Did Mary lie?

In questo scenario, Maria asserisce un dato vero, cioè accurato; è inoltre consapevole che ciò che dice è veritiero; tuttavia, ciò che dice è fuorviante ed il suo intento è ingannare John.

- (VII) Two patients are waiting to be wheeled into the operating room. The doctor points to one and says, “Is Jones here the appendectomy or the tonsillectomy?” Nurse Braine has just read the charts. Although she is anxious to keep her job, she has nevertheless confused the charts in her mind and replies, “The appendectomy,” when in fact poor Jones is the one scheduled for tonsillectomy. Did Nurse Braine lie?

In questo scenario, l’infermiera Braine asserisce un dato falso, cioè inaccurato; tuttavia, non è consapevole che ciò che dice è falso, e infatti il suo intento non è ingannare il dottore.

- (VIII) Superfan has got tickets for the championship game and is very proud of them. He shows them to his boss, who says, “Listen, Superfan, any day you don’t come to work, you better have a better excuse than that.” Superfan says, “I will.” On the day of the game, Superfan calls in and says, “I can’t come to work today, Boss, because I’m sick.” Ironically, Superfan doesn’t get to the game because the slight stomach ache he felt on arising turns out to be ptomaine poisoning. So Superfan was really sick when he said he was. Did Superfan lie?

In questo scenario, Superfan asserisce un dato vero, cioè accurato, ma non è consapevole che ciò che dice corrisponde effettivamente alla realtà; tuttavia, il suo intento non è ingannare il proprio capo.

La scenetta I (Moe) e la scenetta II (John) sono state usate come domande di controllo; infatti, rappresentavano, rispettivamente, una bugia prototipica ed una verità prototipica. La Tabella 1 riassume la configurazione di ogni scenetta, dove i simboli “+” e “-” indicano, rispettivamente, la presenza o l’assenza di un elemento della configurazione.

Scenetta	Falsità	Consapevolezza della falsità	Intento di ingannare
I (Moe)	+	+	+
II (John)	-	-	-
III (Pigfat)	+	-	+
IV (Katerina)	-	+	+
V (Schmallowitz)	+	+	-
VI (Mary)	-	-	+
VII (Nurse Braine)	+	-	-
VIII (Superfan)	-	+	-

Tabella 1. Configurazione dei tre elementi costitutivi di una bugia. Nota: i simboli “+” e “-” indicano la presenza e l’assenza, rispettivamente, di un elemento della configurazione (fonte: Coleman e Kay 1981).

Coleman e Kay (1981) si aspettavano che le scenette contenenti più elementi caratterizzanti una bugia venissero valutate con un punteggio più alto (cioè, indicativo di una maggiore percezione di bugia) rispetto a quelle contenenti un minor numero di tali elementi, e i risultati hanno confermato le loro ipotesi. In ordine crescente di percezione di bugia, quindi, le scenette sono state così mediamente valutate: II (John; 1.06), VII (Nurse Braine; 2.97), VI (Mary; 3.48), III (Pigfat; 3.66), VIII (Superfan; 4.61), V (Schmallowitz; 4.70), IV (Katerina; 5.16), I (Moe; 6.96). La scenetta I (Moe) e la scenetta II (John), che rappresentavano, rispettivamente, una bugia prototipica ed una verità prototipica, hanno ricevuto, nell’ordine, il punteggio più alto e quello più basso. Tra le scenette con due elementi presenti, la scenetta IV (Katerina) ha ottenuto un punteggio maggiore della scenetta V (Schmallowitz), che a sua volta è stata valutata con un punteggio più alto della scenetta III (Pigfat). Invece, tra le scenette con un solo elemento presente, la scenetta VIII (Superfan) ha totalizzato un punteggio superiore della scenetta VI (Mary), che, a sua volta, ha riportato una valutazione più elevata della scenetta VII (Nurse Braine). Solo in un caso, i risultati sono stati contrari alle aspettative: Coleman e Kay (1981) hanno infatti notato una migliore valutazione della scenetta VIII (Superfan) rispetto della scenetta III (Pigfat), nonostante questa contenesse più elementi caratterizzanti una bugia. I ricercatori hanno motivato l’esito inaspettato con una probabile scarsa chiarezza espositiva, o complessità, della scenetta VIII (Superfan).

Osservando i risultati, i due studiosi hanno constatato che, per i loro partecipanti, l’elemento più importante per classificare un’asserzione come bugia era la consapevolezza che il parlante aveva della sua falsità; seguivano poi, in quest’ordine, l’intento di voler ingannare e, infine, la falsità oggettiva dell’enunciato. Per esempio, la scenetta IV (Katerina) è stata valutata con un punteggio più alto della scenetta V

(Schmallowitz), perché, a parità di presenza dell'elemento della consapevolezza della falsità dell'enunciato, la prima conteneva l'elemento dell'intenzione di ingannare, mentre la seconda presentava invece l'elemento della falsità oggettiva dell'enunciato.

Il lavoro di Coleman e Kay (1981) è stato replicato da Harding (2010) su parlanti ecuadoregni con l'intento di individuarne eventuali differenze culturali. Dai risultati raccolti è emerso che i parlanti ecuadoregni hanno attribuito un peso maggiore nel riconoscimento delle bugie all'elemento della consapevolezza della falsità, seguiti, in quest'ordine, dall'elemento della falsità oggettiva dell'enunciato, e infine dall'elemento dell'intenzione di ingannare. Quindi, per i due gruppi di parlanti è risultato parimenti importante e primario per una definizione prototipica di bugia l'elemento della consapevolezza dell'affermazione; a differenziarsi, invece, è stato il peso attribuito all'intenzione di voler ingannare, maggiore per i parlanti americani, e alla falsità oggettiva dell'enunciato, maggiore per i parlanti ecuadoregni.

Il mio obiettivo in questo studio era replicare nuovamente lo studio di Coleman e Kay (1981) con parlanti italiani, individuando eventuali differenze culturali nella percezione di ciò che caratterizza per loro la bugia.

3.4. Approccio

In questa sezione presento gli strumenti che ho usato per la raccolta dati. Riporto, inoltre, il metodo che ho utilizzato per il reclutamento dei partecipanti e quello per analizzare i risultati.

3.4.1. Strumenti per la raccolta dati

Il primo strumento predisposto per la raccolta dati è stato un questionario strutturato in quattro parti: Introduzione, Dati personali, Domande sulle bugie e Domande finali. Nell'Introduzione ho presentato ai partecipanti i compiti che avrebbero dovuto svolgere, ossia leggere otto brevi scenette coinvolgenti due o più interlocutori, valutare su una scala da 1 a 7 in ogni scenetta la veridicità di un'affermazione espressa da uno degli interlocutori, e motivare brevemente la loro valutazione. Nella seconda parte intendevo raccogliere alcuni dati personali dei partecipanti (genere, età, provenienza e residenza, titoli di studio e competenze linguistiche) garantendo loro, però, la possibilità di astenersi dal fornirli. Nella terza parte ho presentato le domande sulle bugie in cui apparivano le

traduzioni delle scenette di Coleman e Kay (1981). Nell'ultima ho chiesto ai partecipanti la disponibilità di realizzare un'intervista sulla bugia.

Nella traduzione delle scenette della terza parte del questionario sono stati adattati al contesto italiano i nomi dei personaggi, la punteggiatura e lo stile; quest'ultimo è stato reso più conforme all'uso corrente e anche più familiare e fluido alla lettura grazie all'aggiunta di qualche informazione. La traduzione delle scenette è la seguente:

- (I) Marco ha mangiato la crostatina che Giulia voleva servire ai suoi amici. Giulia chiede a Marco: "Hai mangiato tu la crostatina?" Marco risponde: "No." Marco ha mentito?
- (II) Diego, Gianni, e Gabriele stanno giocando a golf. A un certo punto, Gabriele calpesta la palla di Diego. Quando Diego arriva e vede la sua palla schiacciata a terra, chiede: "Gianni, sei stato tu a pestare la mia palla?" Gianni risponde: "No, è stato Gabriele." Gianni ha mentito?
- (III) Matteo è convinto che, per arrivare alla sala da biliardo, deve passare necessariamente davanti al negozio di dolciumi, ma si sbaglia perché il negozio di dolciumi è stato trasferito. Sua mamma non approva che lui vada a giocare a biliardo. Mentre si prepara a uscire, la madre gli chiede dove stia andando. Matteo risponde: "Vado al negozio di dolciumi". Matteo ha mentito?
- (IV) Una mattina Caterina ha una verifica di aritmetica per cui non ha studiato, e quindi vorrebbe saltare la scuola. Dice alla mamma: "Sono malata." La mamma le misura la febbre, e, con sorpresa di entrambe, Caterina scopre di essere davvero malata; infatti, più tardi nella giornata le viene il morbillo. Caterina ha mentito?
- (V) Simone è stato invitato a cena a casa del suo capo. La serata, però, è stata deludente e non è piaciuta a nessuno. Al momento dei saluti, Simone dice alla padrona di casa: "Grazie mille, è stata una serata fantastica." In realtà, non lo pensa affatto, e non sta nemmeno cercando di convincere nessuno di essersi

divertito: vuole solo dire qualcosa di gentile alla moglie del capo, pur sapendo che probabilmente non ci crederà. Simone ha mentito?

- (VI) Giacomo e Maria si stanno frequentando da un po'. Valentino è l'ex-fidanzato di Maria. Una sera Giacomo le chiede: "Hai visto Valentino questa settimana?" Maria risponde: "Valentino è stato malato con la mononucleosi nelle ultime due settimane." In effetti, Valentino è stato davvero malato in quel periodo, ma è anche vero che Maria ha avuto un appuntamento galante con Valentino la sera prima. Maria ha mentito?
- (VII) Due pazienti stanno aspettando di essere ammessi nella sala operatoria. Il medico indica uno dei due e chiede: "Il paziente Giovanni è qui per l'appendicectomia o per la tonsillectomia?" L'infermiera Brenda ha appena letto le cartelle cliniche. Nonostante sia determinata a non perdere il posto di lavoro, confonde le cartelle e risponde: "Per l'appendicectomia", quando, in realtà, a Giovanni era stata prescritta una tonsillectomia. L'infermiera Brenda ha mentito?
- (VIII) Martino è riuscito ad acquistare i biglietti per una partita del campionato di calcio e ne è davvero contento. Li mostra al suo datore di lavoro, che gli dice: "Senti, Martino, se un giorno non hai voglia di venire al lavoro, devi inventarti una scusa migliore di questa." Martino gli risponde: "Lo farò." Il giorno della partita, Martino telefona al suo datore di lavoro e dice: "Oggi non riesco a venire al lavoro, sono malato". Per puro caso, Martino non va nemmeno alla partita perché il leggero mal di stomaco che avvertiva al mattino si rivela poi essere un'intossicazione alimentare. Quindi Martino era davvero malato quando lo ha detto al capo. Martino ha mentito?

Il questionario è stato caricato su *Google Forms* e testato da me e da un conoscente per accertarne la facilità d'uso (su computer e telefono), la comprensibilità e il tempo necessario per la sua compilazione. Dopo queste verifiche è stato fatto un piccolo aggiustamento alla domanda finale circa la disponibilità a realizzare un'intervista

lasciando la propria e-mail. Originariamente comprendeva tre opzioni di risposta: “Sì”, “No”, “Altro”. Quest’ultima, dove si poteva inserire il proprio indirizzo e-mail, è risultata poco chiara. Ho optato, quindi, per una risposta aperta dove veniva richiesto di lasciare la propria e-mail se si intendeva dare disponibilità a realizzare un’intervista e di scrivere “No” se non si intendeva farlo. La sua versione aggiornata, che è stata usata con i partecipanti allo studio, è riportata nell’Appendice A.

Il secondo strumento di raccolta dati è stato un’intervista semi-strutturata con l’obiettivo di esaminare con un taglio più qualitativo come il parlante italiano percepisce la bugia.

L’intervista è stata articolata in due fasi. Nella prima, l’introduzione, al partecipante è stata chiesta un’esplicita autorizzazione alla registrazione delle sue risposte, e sono state illustrate le modalità di svolgimento della fase successiva. Questa consisteva in 7 domande aperte: dopo la prima domanda, di carattere più teorico, sono state proposte delle scenette di vita quotidiana tra due o più personaggi, in ognuna delle quali uno dei due pronunciava un’affermazione potenzialmente definibile come bugia. Compito dei partecipanti era di giudicare se questa affermazione fosse effettivamente una bugia e di spiegare i motivi della sua risposta.

Di seguito, illustro le domande dell’intervista e la loro motivazione:

Prima domanda:

Secondo te, cos'è una bugia? Come la definiresti? Immagina, per esempio, di doverla spiegare a un alieno che viene da Marte o al capo di una tribù che per la prima volta entra in contatto con qualcuno del mondo moderno.

Con questa domanda l’obiettivo era quello di comprendere quale fosse l’idea di bugia dei partecipanti per capire se, pur con parole diverse, gli intervistati avrebbero fatto riferimento ai marcatori di bugia proposti da Coleman e Kay (1981).

Seconda domanda:

Immagina questa situazione: Carlo e Michele domani hanno una gita in programma. Oggi, però, a Carlo è passata la voglia di partire e, per convincere Michele ad annullare la gita senza fare brutta figura, gli dice che domani pioverà, anche se non lo crede affatto. Il giorno dopo, però, piove davvero. In questo caso, visto che alla fine Carlo ha detto una cosa che si è poi rivelata vera anche se lui la riteneva falsa, secondo te, ha detto una bugia o no? E come mai?

L'obiettivo di questa domanda era comprendere se, per gli intervistati, sarebbe risultato discriminante, nel valutare cosa sia una bugia, la consapevolezza del parlante nel dire una cosa falsa o la falsità oggettiva dell'enunciato.

Terza domanda:

Immagina questa situazione: *Anna va dal parrucchiere e si fa fare un taglio di capelli radicale e molto particolare. Il giorno dopo incontra Lorenzo; lei è felicissima del suo nuovo look, e, sorridendo, e gli chiede: "Allora, come sto? Ti piace il mio taglio?". A Lorenzo quel taglio sembra un disastro totale, pensa che non le doni per nulla, ma vede che lei è così entusiasta e sicura di sé che non vuole assolutamente sminuire la sua felicità o renderla insicura. Quindi, le risponde: "Stai benissimo! Ti dona un sacco questo taglio!". In quel momento Lorenzo sa di dire una cosa falsa ma lo fa esclusivamente per il bene di Anna. Secondo te, questa è una bugia? Perché sì o perché no?*

Con questa domanda l'obiettivo è comprendere come venga percepita una cosiddetta bugia a fin di bene e se questa assuma un valore negativo o positivo.

Quarta domanda:

Immagina questa situazione: *Cesare è uscito a bere una cosa con il suo gruppo di amici storici, Leonardo, Luca e Marco, ma, assieme a loro c'era anche Amanda, una ragazza di cui la sua fidanzata, Claudia, è molto gelosa. Cesare ha chiacchierato amabilmente con Amanda tutta la sera, ma sa che se lo dice a Claudia finirebbero per litigare. Quando torna a casa, Claudia gli chiede: "Con chi hai passato la serata?" Cesare le risponde: "Con i soliti, Leonardo, Luca e Marco." Secondo te, Cesare ha mentito? Se sì, perché? Se no, perché?*

Lo scopo di questa domanda era valutare se l'omissione consapevole di informazioni dannose per il parlante venga percepita come bugia.

Quinta domanda:

Immagina questa situazione: *Cesare è uscito a bere una cosa con il suo gruppo di amici storici, Leonardo, Luca e Marco, ma, assieme a loro c'era anche Amanda, una ragazza di cui la sua fidanzata, Claudia, è molto gelosa. Cesare ha chiacchierato amabilmente con Amanda tutta la sera, ma sa che se lo dice a Claudia finirebbero per litigare. Quando torna a casa, Claudia gli chiede: "Con chi hai passato la serata?" Cesare le risponde: "Guarda, Amanda mi aveva scritto oggi pomeriggio per chiedermi se sarei uscito, le ho detto che andavo a bere una cosa da solo con i ragazzi." Secondo te, Cesare ha mentito? Se sì, perché? Se no, perché?*

Lo scopo di questa domanda era valutare se far derivare volutamente un'implicazione conversazionale falsa, senza però aver asserito niente di falso, veniva percepita come bugia.

Sesta domanda:

Immagina questa situazione: *Alberto è a casa tranquillo dopo cena; ha già messo a letto il suo fratellino piccolo al piano di sopra. I loro genitori sono fuori fino a tardi. Improvvisamente, irrompono in casa dei malviventi armati e a volto coperto, che gli intimano di tacere e non muoversi. Si guardano intorno e non vedono nessun altro. Gli chiedono: "Sei solo in casa?" Alberto fa cenno di sì con la testa, sperando che i malviventi non vadano a controllare anche le camere da letto.* Secondo te, Alberto ha mentito? Perché sì o perché no?

Lo scopo di questa domanda era valutare se esprimere volutamente un'informazione falsa e con lo scopo di ingannare l'ascoltatore, ma a vantaggio di una terza persona e con rischio di danno per sé sia percepibile come bugia.

Settima domanda:

Immagina questa situazione: *Enrico ha invitato Noemi ad una grigliata nella sua casa in campagna, e lei, entusiasta, gli dice che preparerà certamente una torta da mangiare assieme. Tuttavia, la sera precedente alla grigliata, Noemi ha un contrattempo al lavoro, e non riesce a fare la torta, presentandosi dal suo amico con delle paste acquistate al bar sotto casa sua.* Secondo te, Noemi ha mentito? Perché sì o perché no?

Con questa domanda l'obiettivo è comprendere se una promessa fatta con sincerità, ma poi disattesa possa essere catalogabile come una bugia.

La versione completa dell'intervista è compresa nell'Appendice B.

3.4.2. Reclutamento dei partecipanti

Nello studio sono stati coinvolti 32 partecipanti (16 maschi e 16 femmine), con un'età compresa tra i 20 e i 30 anni, fatta eccezione per un partecipante di 37 anni. Tutti sono italiani e hanno l'italiano come lingua principale. Dei 32 partecipanti, 27 hanno intrapreso o stanno attualmente seguendo un percorso universitario; tuttavia, nessuno di essi ha affrontato o sta affrontando studi in ambito linguistico. Nel complesso, il gruppo comprendeva 16 studenti, 3 studenti-lavoratori, 11 lavoratori (di cui 2 impiegati all'estero,

in Europa) e 2 in cerca di occupazione. Tutti i partecipanti sono stati reclutati tra i miei conoscenti e sono stati ricompensati con dei piccoli dolci per la loro collaborazione.

3.4.3. Somministrazione del questionario e dell'intervista

Ad ogni partecipante è stato inviato un messaggio *WhatsApp* in cui chiedevo di compilare il questionario, di cui fornivo il link, entro dieci giorni. Il messaggio era il seguente:

Caro/a partecipante, ecco il link dal quale potrai accedere al questionario che ho progettato per la mia tesi: https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdsrF6EZc-ar_x8x8XyreivIRf7h-Ij1NgsmJVq8JDP5qbwA/viewform?usp=publish-editor.

All'interno troverai tutte le informazioni utili per la sua compilazione, che dovrebbe richiedere non più di 30 minuti. Ti chiedo gentilmente di completarlo entro il 22 maggio 2026 compreso.

Ovviamente, potrai interrompere la compilazione in ogni momento, senza dover fornire spiegazioni. Per ogni domanda o dubbio, puoi contattarmi o qui via WhatsApp o a questo indirizzo e-mail: francesco.cassetta@studenti.unipd.it.

Grazie mille del tempo che dedicherai a questa attività!

Tutti i partecipanti hanno risposto entro la scadenza prestabilita, e, dai riscontri ricevuti, la compilazione è avvenuta nei tempi previsti. Quest'ultima, inoltre, è risultata fluida e agevole a tutti i partecipanti. Questi hanno restituito commenti entusiasti e soddisfatti. Tuttavia, mi è giunta tramite *WhatsApp* la segnalazione di una svista tra i dati anagrafici, ossia la mancanza dell'indicazione della fascia d'età dei 31-34 anni.

Tutte le persone coinvolte hanno completato il questionario e quindi ho raccolto 32 questionari.

In 25 dei 32 questionari raccolti, è stata data la disponibilità a realizzare l'intervista. Per ragioni di tempo, ho scelto di condurne 2, una ad un maschio e una ad una femmina, rispettivamente di 24 e di 26 anni. I due intervistati sono stati scelti sulla base dell'interesse dimostrato al mio lavoro nel commento lasciato nello spazio appositamente dedicato del questionario. Le interviste sono state svolte in presenza e singolarmente, e

registrate sotto al consenso di entrambi gli intervistati. Entrambe sono durate circa 30 minuti.

3.4.4. Metodo di analisi dei risultati

Espongo di seguito il metodo con cui ho analizzato i risultati raccolti dal mio studio.

Per analizzare i dati del questionario, ho prima sommato tutte le valutazioni ricevute dai partecipanti. Dividendo, poi, la cifra ottenuta per il numero complessivo dei partecipanti, ho ottenuto la valutazione media di ogni scenetta.

Successivamente, ho confrontato le valutazioni delle scenette caratterizzate dalla stessa configurazione, ma differenziate per un solo un elemento in più: quelle caratterizzate da 1 elemento con quelle con lo stesso elemento più un secondo elemento aggiuntivo, e quelle contraddistinte da 2 elementi con quelle caratterizzate dagli stessi elementi più un terzo elemento aggiuntivo. Inoltre, ho confrontato il numero di valutazioni cambiate con quello delle valutazioni rimaste uguali per verificare se l'aggiunta di un nuovo elemento portava più partecipanti a modificare la percezione della bugia. L'obiettivo era testare l'ipotesi che una maggiore percezione di bugia corrispondesse a una configurazione con un numero maggiore di elementi prototipici di bugia.

Infine, ho comparato le scenette caratterizzate dallo stesso numero di elementi ma diversi tra loro, ricavando quale tra questi risultasse percepita più fortemente come bugia. In questo modo, ho cercato di stabilire l'esistenza e l'eventuale gerarchia di importanza percepita dai partecipanti tra gli elementi della definizione di bugia prototipica proposta dai ricercatori Coleman e Kay (1981).

Per analizzare i dati dell'intervista, le audio registrazioni delle interviste sono state trascritte e analizzate mediante una lettura attenta e ripetuta. Ho mirato a evidenziare, per ogni risposta a ogni domanda, i concetti chiave espressi dagli intervistati. Successivamente, ho confrontato le risposte i concetti chiave evidenziati al fine di mettere in rilievo i punti in comune e quelli divergenti.

3.5. Conclusioni

L'obiettivo della mia ricerca era capire se la definizione di bugia prototipica proposta da Coleman e Kay (1981) fosse valida per parlanti italiani giovani,

intercettandone eventuali differenze culturali. Per questo motivo ho riproposto, adattato al contesto italiano, lo strumento di raccolta dati di Coleman e Kay (1981). La mia ipotesi, basata sulla mia idea di bugia e su conversazioni informali con amici sull'argomento, era che i risultati italiani sarebbero stati in controtendenza rispetto Coleman e Kay (1981) e anche a Harding (2010), segnalando l'intenzione del voler ingannare come l'elemento più importante di una bugia. Inoltre, per approfondire meglio cosa sia una bugia per un parlante italiano, ho utilizzato un secondo strumento di raccolta dati, cioè un'intervista semi-strutturata, condotta con due partecipanti selezionati dal questionario proposto, per raccogliere dati più spontanei e dettagliati. Infine, nel Capitolo 4 presento i risultati dello studio svolto.

CAPITOLO 4: RISULTATI

4.1. Introduzione

In questo capitolo illustro i risultati delle domande sulle bugie raccolti con il primo strumento di raccolta dati, ossia il questionario che ho somministrato (Sezione 4.2.), passando in rassegna le motivazioni delle valutazioni espresse dai partecipanti per ogni scenetta (Sezione 4.2.1.), e proponendo un confronto sia con i risultati del lavoro di Coleman e Kay (1981) che con quello di Harding (2010) (Sezione 4.2.2.). Inoltre, espongo i concetti chiave emersi tramite il secondo strumento di raccolta dati, ossia l'intervista (Sezione 4.3). Infine, traggio le implicazioni per il Capitolo 5 (Sezione 4.4).

4.2. Risultati raccolti con il questionario

La Tabella 2 riporta la frequenza delle valutazioni espresse per ciascuna scenetta dai 32 partecipanti. Da questa tabella si può osservare che le scenette I (Marco) e II (Gianni), rispettivamente la bugia e la verità prototipica, sono state riconosciute come tali dalla maggioranza dei partecipanti, ossia, nell'ordine, 27 e 26. Di conseguenza, 5 partecipanti non hanno riconosciuto la bugia prototipica, e 6 partecipanti non hanno riconosciuto la verità prototipica. Va precisato, però, che alla scenetta II (Gianni) un partecipante ha assegnato la valutazione di (7), mentre chiaramente intendeva (1), se si considerano le motivazioni. Ad ogni modo, ho riportato il dato così come è stato inserito dal partecipante.

Scenetta	Frequenza delle valutazioni						
	1	2	3	4	5	6	7
I (Marco)	0	1	0	1	1	2	27
II (Gianni)	26	0	3	2	0	0	1
III (Matteo)	0	2	0	4	5	6	15
IV (Caterina)	3	1	1	7	2	8	10
V (Simone)	2	3	3	5	2	2	15
VI (Maria)	3	1	2	3	8	9	6
VII (Brenda)	17	6	1	1	2	0	5
VIII (Martino)	6	6	3	4	3	1	9
Totali	57	21	13	27	23	28	88

Tabella 2: Dispersione delle valutazioni tra le scenette. Nota: i numeri dall'1 al 7 delle valutazioni corrispondono ai diversi punteggi della scala di valutazione proposta per valutare la percezione della bugia nelle scenette, da minima (valore 1) a massima (valore 7).

La Tabella 3 raccoglie, per ogni scenetta, la relativa valutazione totale, ovvero la somma delle valutazioni ricevute da ogni partecipante, e la valutazione media, ovvero la valutazione totale ricevuta divisa il numero dei partecipanti, ossia 32.

Scenetta	Valutazione totale	Valutazione media
I (Marco)	212	6,63
II (Gianni)	50	1,57
III (Matteo)	186	5,81
IV (Caterina)	164	5,13
V (Simone)	164	5,13
VI (Maria)	159	4,97
VII (Brenda)	81	2,53
VIII (Martino)	127	3,97

Tabella 3. Valutazione totale e valutazione media di ogni scenetta sul continuum da 1 a 7 di giudizio di bugia percepita

Considerandone la valutazione media, le scenette si dispongono in ordine crescente di percezione del loro grado di bugia come segue:

II (Gianni) [- - -] > VII (Brenda) [+ - -] > VIII (Martino) [- + -] > VI (Maria) [- - +]
> IV (Caterina) [- + +] ~ V (Simone) [+ + -] > III (Matteo) [+ - +] > I (Marco) [+ + +].

In questa gerarchia, tra parentesi quadre, è segnalata la configurazione di elementi di una bugia prototipica proposta da Coleman e Kay (1981), ossia la falsità oggettiva dell'enunciato, la consapevolezza della falsità dell'enunciato, e l'intenzione di ingannare il proprio interlocutore. La presenza o l'assenza di questi elementi nelle scenette sono segnalate rispettivamente con i simboli [+] e [-]. Si può notare come la scenetta percepita maggiormente come una bugia sia quella caratterizzata da un maggior numero di elementi, ossia la scenetta I (Marco).

Per testare l'ipotesi secondo cui le scenette caratterizzate da un maggior numero di indizi di bugia ricevano sistematicamente delle valutazioni più alte rispetto a quelle con meno indizi, sono state confrontate le scenette con configurazioni simili, ma in cui una delle due presentava un elemento aggiuntivo. La Tabella 4 restituisce i confronti eseguiti tra le scenette caratterizzate da 1 elemento e le scenette che presentano lo stesso elemento più un secondo elemento aggiuntivo. La Tabella 5 riporta i confronti eseguiti tra le scenette caratterizzate da 2 elementi e la scenetta che presenta gli stessi elementi più un terzo elemento aggiuntivo. Tali dati sono utili a comprendere per quanti partecipanti

l'inserimento di un nuovo elemento ha portato a modificare la propria percezione di bugia.

Scenette con 1 elemento	Scenette con 2 elementi	Numero di identiche valutazioni	Valutazioni di Scenette con 1 elemento > Scenette con 2 elementi	Valutazioni di Scenette con 2 elementi > Scenette con 1 elemento
Scenetta VI (Maria) [- - +]	Scenetta III (Matteo) [+ - +]	6	9	17
Scenetta VII (Brenda) [+ - -]	Scenetta III (Matteo) [+ - +]	1	6	25
Scenetta VI (Maria) [- - +]	Scenetta IV (Caterina) [- + +]	9	11	12
Scenetta VIII (Martino) [- + -]	Scenetta IV (Caterina) [- + +]	8	10	14
Scenetta VII (Brenda) [+ - -]	Scenetta V (Simone) [+ + -]	6	3	23
Scenetta VIII (Martino) [- + -]	Scenetta V (Simone) [+ + -]	6	3	23

Tabella 4. Confronto delle valutazioni tra scenette con 1 e 2 elementi. Nota: i simboli “+” e “-” indicano la presenza e l’assenza, rispettivamente, degli elementi della configurazione di una bugia prototipica, ossia *a* (la falsità oggettiva dell’enunciato), *b* (la consapevolezza della falsità dell’enunciato), e *c* (l’intenzione di ingannare).

Scenette con 2 elementi	Scenette con 3 elementi	Numero di identiche valutazioni	Valutazioni di Scenette con 2 elementi > Scenette con 3 elementi	Valutazioni di Scenette con 3 elementi > Scenette con 2 elementi
Scenetta III (Matteo) [+ - +]	Scenetta I (Marco) [+ + +]	12	3	17
Scenetta IV (Caterina) [- + +]	Scenetta I (Marco) [+ + +]	12	1	19
Scenetta V (Simone) [+ + -]	Scenetta I (Marco) [+ + +]	12	4	16

Tabella 5. Confronto delle valutazioni tra scenette con 2 e 3 elementi. Nota: i simboli “+” e “-” indicano la presenza e l’assenza, rispettivamente, degli elementi della configurazione di una bugia prototipica, ossia *a* (la falsità oggettiva dell’enunciato), *b* (la consapevolezza della falsità dell’enunciato), e *c* (l’intenzione di ingannare).

Per capire, infine, se i partecipanti avevano percepito una gerarchia di importanza tra i tre elementi della definizione prototipica di bugia, ho confrontato le scenette aventi lo stesso numero di elementi. A titolo di esempio, le scenette III (Matteo) [+ - +] e IV (Caterina) [- + +], entrambe contenenti l’elemento *c* (ossia l’intenzione di ingannare)

differiscono tra loro poiché la prima contiene l'elemento *a* (ovvero la falsità oggettiva dell'enunciato) mentre nella seconda è presente l'elemento *b* (cioè la consapevolezza della falsità dell'enunciato). Avendo la scenetta III (Matteo) ottenuto una valutazione media più alta (5,81) rispetto a quella ricevuta dalla scenetta IV (Caterina) (5,13), allora si conclude che l'elemento *a* (falsità oggettiva dell'enunciato) sia, per i partecipanti, più importante dell'elemento *b* (consapevolezza della falsità dell'enunciato).

Importanza relativa degli elementi che definiscono la bugia	Confronto scenette di riferimento
$a > b$	III (Matteo) [+ - +] vs IV (Caterina) [- + +]
$c > b$	III (Matteo) [+ - +] vs V (Simone) [+ + -]
$c \sim a$	IV (Caterina) [- + +] vs V (Simone) [+ + -]
$c > b$	VI (Maria) [- - +] vs VIII (Martino) [- + -]
$c > a$	VI (Maria) [- - +] vs VII (Brenda) [+ - -]
$b > a$	VIII (Martino) [- + -] vs VII (Brenda) [+ - -]

Tabella 6. Confronto tra scenette caratterizzate dallo stesso numero di elementi. Nota: i simboli “+” e “-” indicano la presenza e l'assenza, rispettivamente, degli elementi della configurazione di una bugia prototipica, ossia *a* (la falsità oggettiva dell'enunciato), *b* (la consapevolezza della falsità dell'enunciato), e *c* (l'intenzione di ingannare).

Dai risultati raccolti si evince che i partecipanti attribuiscono un peso maggiore all'elemento *c* (l'intenzione di ingannare) nel giudicare affermazioni come bugie. Tuttavia, i dati sugli elementi *a* (la falsità oggettiva dell'enunciato) e *b* (la consapevolezza della falsità dell'enunciato) contrastano tra loro: infatti, nel confronto III (Matteo) [+ - +] vs IV (Caterina) [- + +] risulta più importante l'elemento *a*, mentre nel confronto VIII (Martino) [- + -] vs VII (Brenda) [+ - -] è *b* ad assumere maggiore importanza. Ciò, non consente, quindi, di stabilire una chiara gerarchia tra i due elementi.

4.2.1. Motivazioni sulle valutazioni

Per comprendere in maniera più approfondita i risultati ottenuti dalle valutazioni delle scenette, di seguito passo in rassegna le motivazioni espresse dai partecipanti in merito alle loro scelte.

Nella scenetta I (Marco) 27 partecipanti hanno motivato le proprie valutazioni allo stesso modo, ossia indicando che non ci fossero dubbi che Marco avesse mentito consapevolmente e con l'intenzione di ingannare. Tuttavia, 5 partecipanti hanno espresso una valutazione più bassa rispetto a quella attesa (7) suggerendo che forse Marco pensava che Giulia si riferisse ad un'altra crostatina, e non a quella che aveva effettivamente mangiato.

Nella scenetta II (Gianni) 26 partecipanti hanno motivato la propria valutazione suggerendo che non ci fosse altra chiave di lettura se non quella di una verità conclamata. Tuttavia, 6 partecipanti non hanno valutato la scenetta con il punteggio atteso (1): questi hanno motivato la loro scelta chiarendo come nella scenetta non venisse esplicitata la consapevolezza di Gianni nell'affermare che fosse stato Gabriele a pestare la pallina da golf, non venendo mai citata la sua presenza durante l'accaduto, e per questo motivo, Gianni avrebbe sì detto il vero, ma affermando un qualcosa di cui non era certo e scaricando la colpa verso Gabriele.

Nella scenetta III (Matteo) 15 partecipanti hanno argomentato la loro valutazione spiegando che, nonostante Matteo non sapesse che il negozio di dolciumi fosse stato trasferito, il suo obiettivo fosse comunque quello di recarsi nella sala da biliardo, ingannando così sua madre. Ben 11 hanno sottolineato che Matteo non sapesse che il negozio di dolciumi fosse stato trasferito; 3 hanno ritenuto che, nonostante Matteo avesse affermato una cosa falsa, lo avesse fatto per non arrecare un dispiacere alla madre; 2 hanno concluso che, nonostante l'intenzione fosse quella di andare al biliardo, Matteo poteva comunque essere passato dal negozio di dolciumi; 1 ha spiegato che Matteo aveva dato alla madre un'indicazione geografica approssimativa.

Nella scenetta IV (Caterina) 19 partecipanti hanno motivato la loro valutazione focalizzandosi sull'intenzione di Caterina di ingannare la madre per saltare la scuola, osservando che il fatto che più tardi nel pomeriggio le fosse venuto il morbillo fosse del tutto influente, considerate le sue intenzioni iniziali. Tuttavia, 11 partecipanti hanno evidenziato che, nonostante l'intenzione iniziale di saltare la scuola, essendosi l'affermazione di Caterina rivelata alla fine veritiera, non avrebbero potuto etichettarla come una bugia; di questi, 2 hanno anche notato come non ci fossero, all'interno della scenetta, elementi che provassero che, al momento della sua affermazione, Caterina non avvertisse già i sintomi del morbillo. Infine, 2 partecipanti si sono dichiarati indecisi nello scegliere se Maria avesse o meno mentito.

Nella scenetta V (Simone) tutti e 32 i partecipanti hanno convenuto come Simone avesse sì asserito qualcosa di falso in modo consapevole, ma che lo avesse fatto non tanto per ingannare la moglie del suo capo bensì per non dirle qualcosa di spiacevole. Ciò che ha fatto la differenza nelle loro valutazioni è stata quindi la sensibilità personale su quelle che vengono definite bugie a fin di bene.

La scenetta VI (Maria) è stata la scenetta che ha ricevuto le motivazioni più varie. Nello specifico, 22 partecipanti hanno asserito che Maria avesse mentito: tra questi, 7 hanno concluso che lo avesse fatto non rispondendo direttamente alla domanda di Giacomo, mentre 4 hanno aggiunto che aveva usato un'allusione ingannevole per farlo. Al contrario, 5 partecipanti hanno sottolineato che Maria non aveva detto nulla di falso, giudicando veritiera la sua affermazione, e, tra questi, 2 partecipanti hanno ipotizzato che quanto detto da Maria fosse un cambio di argomento o un modo indiretto di rispondere volto probabilmente ad evitare il confronto con Giacomo. Un altro partecipante ha spiegato che Maria aveva omesso un dettaglio importante, ma che l'omissione non era da considerarsi per lui una bugia. Infine, 4 partecipanti hanno espresso indecisione nel decidere se Maria avesse o meno mentito. Nel complesso, è emerso che i partecipanti hanno ritenuto l'affermazione di Maria una zona grigia, non definibile quindi una bugia conclamata e chiara da identificare.

Nella scenetta VII (Brenda) 26 partecipanti hanno sostenuto la buona fede di Brenda, considerando la sua affermazione non una bugia, ma un errore inconsapevole. Tuttavia, è interessante evidenziare che 3 partecipanti hanno sostenuto che, nonostante Brenda non fosse consapevole di asserire una cosa falsa e non volesse, nel farlo, ingannare nessuno, le conseguenze del suo errore erano state talmente gravi da non poter classificare in nessun altro modo la sua affermazione se non come una bugia conclamata. Infine, 3 partecipanti hanno sottolineato che, nonostante Brenda non volesse ingannare nessuno e che il suo fosse uno sbaglio innocente, sul piano teorico avesse comunque pronunciato una cosa falsa.

La scenetta VIII (Martino) è stata la scenetta che ha ottenuto le motivazioni più polarizzate. Infatti, 16 partecipanti hanno sottolineato che l'affermazione di Martino era veritiera, evidenziando come la scenetta esplicitasse chiaramente che Martino avvertiva già dal primo mattino dei piccoli dolori; tra questi, 3 partecipanti hanno notato che fosse stato il capo a consigliare a Martino di trovarsi una scusa migliore per saltare il lavoro, invitandolo lui stesso, per così dire, a farlo. Al contrario, 14 partecipanti hanno sostenuto che, nonostante la sua affermazione si fosse poi rivelata veritiera nei fatti, Martino aveva comunque mentito, considerando la sua intenzione iniziale, ossia saltare il lavoro per andare allo stadio. Infine, 2 partecipanti si sono detti indecisi se Martino avesse o meno mentito.

4.2.2. Confronto con lo studio di Coleman e Kay (1981) e di Harding (2010)

La Tabella 7 racchiude le valutazioni medie delle scenette riportate nel presente studio per la lingua italiana, e quelle, parallele, riportate nello studio di Coleman e Kay (1981) in lingua inglese-americana e quello di Harding (2010) con parlanti ecuadoregni.

Scenette	Valutazione media (italiano)	Valutazione media Coleman e Kay (1981) (inglese americano)	Valutazione media Harding (2010) (spagnolo- ecuadoregno)
I (Marco)	6,63	6,96	6,86
II (Gianni)	1,57	1,06	1,32
III (Matteo)	5,81	3,66	4,10
IV (Caterina)	5,13	5,16	5,90
V (Simone)	5,13	4,70	5,93
VI (Maria)	4,97	3,48	4,84
VII (Brenda)	2,53	2,97	4,75
VIII (Martino)	3,97	4,61	5,16

Tabella 7. Confronti della valutazione media tra il presente studio e quelli di Coleman e Kay (1981) e di Harding (2010).

Dalla Tabella 7 emerge un quadro bilanciato: per metà delle scenette, ossia le scenette IV (Caterina), V (Simone), VII (Brenda) e VIII (Martino), le valutazioni medie dei parlanti italiani sono più simili a quelle ottenute da Coleman e Kay (1981), e per la restante metà, ovvero le scenette I (Marco), II (Gianni), III (Matteo) e VI (Maria), a quelle raccolte da Harding (2010). Tuttavia, si evidenziano anche delle differenze tra questi gruppi per quanto riguarda il grado di importanza attribuita ai tre elementi che definiscono la bugia prototipica secondo Coleman e Kay (1981). Infatti, se i parlanti di inglese americano e quelli di spagnolo ecuadoregno hanno attribuito una maggiore rilevanza all'elemento della consapevolezza della falsità dell'enunciato, i parlanti italiani l'hanno attribuita all'elemento dell'intenzione di ingannare. D'altro canto, però, risulta impossibile stabilire una gerarchia chiara sui restanti due elementi.

4.3 Risultati raccolti con le interviste

Di seguito, illustro i concetti chiave emersi nelle interviste condotte, distinguendo i due intervistati come Intervistato A e Intervistato B.

Per quanto riguarda la prima domanda, l'Intervistato A ha definito una bugia come un qualcosa "che interrompe la verità". Ha aggiunto, inoltre, che la bugia non ha sempre

un valore intrinsecamente negativo, poiché può essere talvolta utilizzata per procurare un vantaggio ad altre persone o per non farle soffrire inutilmente. L'Intervistato B, invece, ha chiarito che si parla di bugia quando non viene detto in modo consapevole il vero.

Rispondendo alla seconda domanda, entrambi gli intervistati hanno concluso che l'affermazione di Carlo era senza dubbio una bugia. Entrambi, tra l'altro, hanno specificato che il fatto che la sua affermazione si sia rivelata, in un secondo momento, veritiera nei fatti, non sia stato per nulla rilevante nel decidere se etichettarla come una bugia o meno. Inoltre, per entrambi, a rivelarsi fondamentale per il loro giudizio è stata l'intenzione di Carlo di ingannare il proprio interlocutore.

In relazione alla terza domanda, l'Intervistato A ha affermato con sicurezza che, nonostante non avesse detto il vero, Lorenzo non aveva mentito in nessun modo, ma che, al contrario, era stato solamente empatico con la sua interlocutrice Anna, non volendola ferire. L'Intervistato B, invece, ha etichettato l'affermazione di Lorenzo come una bugia a fin di bene. Lo stesso intervistato, però, ha aggiunto che questo tipo di bugia non sia da valutare allo stesso modo di una bugia classica (utilizzata per procurare un vantaggio a sé stessi), non ritenendola, quindi, del tutto catalogabile come tale.

Per quanto riguarda la quarta domanda, l'Intervistato A ha definito l'affermazione di Cesare una bugia, paragonandola a quella della terza domanda. Tuttavia, l'intervistato non ha messo le due situazioni sullo stesso piano, ma, al contrario, ha assegnato all'affermazione di Cesare un peso maggiore rispetto a quella di Lorenzo, spiegando che ad essere fondamentale nel suo giudizio era stato il grado di intimità che i personaggi avevano con i propri interlocutori. A suo parere, infatti, mentire al/alla proprio/a fidanzato/a, con cui si presume debba esserci massima sincerità, come aveva fatto Cesare, è da considerarsi molto più riprovevole rispetto che mentire ad un semplice conoscente, come aveva fatto Lorenzo, con cui, da quanto si capisce dalla domanda, non si ha una forte intimità. Al contrario, l'intervistato B è stato molto rapido nel sentenziare che l'affermazione di Cesare era un'omissione. Tuttavia, l'intervistato si è detto molto indeciso se etichettare l'omissione come una bugia a tutti gli effetti.

In merito alla quinta domanda, l'Intervistato A ha spiegato come Cesare avesse mentito per il fatto di aver omesso un'informazione, facendo così rientrare l'omissione tra le tipologie di bugia. Tramite l'omissione, infatti, Cesare avrebbe fatto intendere alla sua fidanzata Claudia un'informazione fuorviante, pur non avendo lui detto niente di

oggettivamente falso. In questo senso, l'intervistato ha voluto precisare che questa situazione era leggermente meno riprovevole rispetto a quella descritta nella quarta domanda. Invece, l'Intervistato B inizialmente ha etichettato anche in questo caso l'affermazione di Cesare come un'omissione, ma ha poi cambiato idea, definendola piuttosto come un cambio di argomento utile a sviare la propria fidanzata per evitare un litigio. Nonostante l'intervistato si sia detto indeciso se etichettare l'affermazione di Cesare come una bugia, ha ritenuto che, menzionare, seppur in maniera opaca, la presenza di Amanda, rendesse questa situazione meno riprovevole di quella descritta nella quarta domanda.

Per quanto riguarda la sesta domanda, l'Intervistato A ha spiegato con certezza come Alberto non avesse mentito, nonostante avesse detto una cosa oggettivamente falsa. L'intervistato ha motivato la sua risposta chiarendo che l'intenzione di Alberto fosse unicamente quella di proteggere il suo fratellino dai malviventi, aggiungendo che il grado di gravità di questa situazione fosse troppo rilevante per poter etichettare l'affermazione del ragazzo come una bugia. Al contrario, l'Intervistato B ha definito l'affermazione di Alberto come una bugia a fin di bene, esattamente come quella della terza domanda. Tuttavia, l'intervistato ha spiegato che, a suo parere, le due situazioni non erano propriamente paragonabili, poiché esistono diversi tipi bugie a fin di bene, e non sono tutte valutabili allo stesso modo. Se in questa situazione, infatti, Alberto aveva mentito per favorire un soggetto terzo (il fratellino) non presente durante la conversazione con i malviventi, nella situazione descritta nella terza domanda, Lorenzo aveva mentito per favorire la sua interlocutrice diretta, Anna. In questo senso, ha concluso l'intervistato, l'affermazione di Alberto è da considerarsi decisamente più lieve di quella di Lorenzo.

In merito alla settima domanda, entrambi gli intervistati hanno tratto la stessa conclusione, ossia che l'affermazione di Noemi non fosse una bugia ma, piuttosto, una promessa disattesa a causa di fattori esterni e imprevedibili. Ciononostante, i due intervistati hanno motivato le loro risposte con due differenti spunti. Infatti, mentre l'Intervistato A si è interrogato se, con uno scenario diverso e più grave di questo, avrebbe valutato allo stesso modo l'affermazione di Noemi, al contrario, l'Intervistato B ha sottolineato le buone intenzioni della ragazza evidenziando come, nonostante l'imprevisto, abbia comunque portato qualcosa all'amico (seppur delle paste comprate e non un dolce fatto in casa).

4.4 Conclusioni

Nel presente capitolo sono stati presentati tutti i risultati emersi da entrambi gli strumenti di raccolta dati, ossia il questionario e l'intervista.

Con l'analisi dei dati del questionario, è stata presentata la dispersione delle valutazioni nelle varie scenette, da cui è stato possibile osservare che quelle rappresentanti la bugia e la verità prototipica, rispettivamente la scenetta I (Marco) e la scenetta II (Gianni), sono state riconosciute come tali dalla maggioranza dei partecipanti, seppur con qualche eccezione. In aggiunta, sono state proposte le valutazioni totali e medie ottenute dalle scenette, il che ha permesso di identificare un ordine crescente di percezione del loro grado di bugia. Inoltre, i dati sono stati esaminati cercando di comprendere se a maggior numero di indizi di bugia contenuti in una scenetta corrispondesse sistematicamente una valutazione più alta. Oltre a ciò, sono stati esposti gli esiti dei confronti tra coppie di scenette con lo stesso numero di elementi ma di diverso tipo, che hanno evidenziato che l'elemento dell'intenzione di ingannare è quello a cui i partecipanti attribuiscono maggior peso. Sono state poi riassunte le motivazioni alle valutazioni espresse dai partecipanti. Infine, è stato proposto un confronto diretto con i risultati ottenuti dallo studio di Coleman e Kay (1981) e di Harding (2010). Successivamente sono stati presentati i concetti chiave emersi durante le interviste, sottolineando i punti di accordo e di disaccordo degli intervistati.

Nel Capitolo 5 vengono presentate le implicazioni rispetto a tutti i risultati ottenuti.

CAPITOLO 5: DISCUSSIONE E CONCLUSIONI

5.1. Introduzione

In questo capitolo analizzo i risultati raccolti con il questionario (Sezione 5.2.) e l'intervista (Sezione 5.3.). Infine, illustro le potenzialità ed i limiti metodologici del mio studio (Sezione 5.4.) e propongo delle prospettive di ricerca future (Sezione 5.5.).

5.2. Risultati raccolti con il questionario

Dal questionario è emerso che la maggior parte dei partecipanti ha riconosciuto le scenette I (Marco) e II (Gianni), rispettivamente, come una bugia ed una verità prototipica; che, all'aumentare degli elementi caratterizzanti la bugia contenuti nelle scenette, queste sono state valutate con una maggiore percezione del loro status di bugia; e che l'elemento *c* della definizione di bugia proposta da Coleman e Kay (1981), cioè l'intenzione di ingannare il proprio interlocutore, è stato percepito come il più importante dai parlanti italiani nel valutare un'affermazione inaccurata come una bugia. Tuttavia, è risultato impossibile stabilire una gerarchia di importanza tra gli elementi *a* (falsità oggettiva dell'enunciato) e *b* (consapevolezza della falsità oggettiva dell'enunciato) nelle affermazioni inaccurate prese in esame.

I dati emersi nel presente studio, quindi, differiscono da quelli ottenuti negli studi precedenti. Infatti, nel lavoro di Coleman e Kay (1981) su parlanti di inglese americano e in quello di Harding (2010) su ispanofoni ecuadoregni, l'elemento a cui i partecipanti avevano attribuito un maggior peso era stato l'elemento *b* (consapevolezza della falsità dell'enunciato). In questi studi, inoltre, si erano individuate delle gerarchie di importanza dei tre elementi caratterizzanti la bugia, anche se differenti. Se, infatti, nella ricerca di Coleman e Kay (1981) gli elementi si disponevano per importanza decrescente in *b* (consapevolezza della falsità dell'enunciato), *c* (l'intenzione di ingannare il proprio interlocutore) e *a* (falsità oggettiva dell'enunciato), in quello di Harding (2010) si ordinavano in *b*, *a* e *c*.

Sulla base dei risultati ottenuti si evince come il concetto di prototipo semantico applicato alla bugia e definito da Coleman e Kay (1981) sia riconosciuto anche dai parlanti italiani. Infatti, la maggior parte dei partecipanti ha riconosciuto nettamente le scenette rappresentanti la bugia prototipica e la verità prototipica, e ha fornito valutazioni

sempre più marcate delle scenette all'aggiunta di elementi prototipici nelle loro configurazioni.

In secondo luogo, il fatto che l'intenzione di ingannare sia stata giudicata come l'elemento maggiormente rilevante per determinare se un'affermazione inaccurata sia una bugia si potrebbe spiegare con l'idea che, per il parlante italiano, la bugia non conti tanto come una rappresentazione di uno stato di cose, più o meno accurata, bensì come una forma di interazione sociale con effetti diretti sull'interlocutore: l'intenzionalità di ingannare minaccerebbe la relazione con l'interlocutore in maniera più decisiva rispetto agli altri elementi.

Infine, il fatto che sia impossibile stabilire una gerarchia chiara tra l'elemento *a* (falsità dell'enunciato) e l'elemento *b* (consapevolezza dell'enunciato) potrebbe essere dovuto alle dimensioni ridotte del campione di partecipanti coinvolto nello studio, i quali potrebbero aver esaltato delle variabili individuali, come eventuali incomprensioni delle scenette, a discapito della tendenza generale.

5.3. Risultati raccolti con l'intervista

Dall'intervista si evince che sussistono alcune somiglianze e parecchie differenze nella percezione di una bugia da parte degli intervistati.

Entrambi gli intervistati condividono l'opinione che l'intenzione di ingannare l'interlocutore sia decisiva per qualificare un'affermazione inaccurata come una bugia, e interpretano l'affermazione inaccurata della settima domanda, relativa a un contenuto proposizionale orientato al futuro, non come una bugia, ma come una promessa disattesa per cause esterne e imprevedibili. Evidentemente, in un'affermazione orientata al futuro non si può avere totale contezza dell'evoluzione degli eventi e se questi accadono in maniera imprevista non sussiste in nessun modo l'intenzione di ingannare. Inoltre, per quanto riguarda la scenetta in cui l'affermazione inaccurata era posta per non ferire l'amica sul proprio cambio di acconciatura nella terza domanda, e quella in cui era usata per proteggere un proprio familiare dai ladri nella sesta domanda, entrambi gli intervistati hanno valutato in modo positivo le due affermazioni, anche se hanno motivato la loro interpretazione in modo differente. Infatti, mentre l'intervistato B le ha considerate bugie a fin di bene, l'intervistato A ha interpretato la prima come un'espressione di empatia e la seconda come una risposta resa necessaria dalla gravità della situazione, ritenendo che

tale contesto ne impedisse la classificazione come bugia, nonostante la sua oggettiva falsità.

Inoltre, emergono delle divergenze più marcate tra gli intervistati su altri aspetti della bugia, prima di tutto sulla sua definizione: infatti, mentre l'intervistato A l'ha definita come "un qualcosa che interrompe la verità", abbracciando una visione allargata che va oltre il semplice dire il falso, l'intervistato B ha dichiarato come questa sia l'atto consapevole di non dire il vero, basando il suo giudizio prevalentemente sulla veridicità o meno dell'enunciato. In secondo luogo, gli intervistati hanno mostrato una diversa percezione dell'omissione della verità: l'intervistato A l'ha considerata una bugia, mentre l'intervistato B ha espresso dubbi, osservando che quanto affermato era comunque veritiero.

Infine, per l'intervistato A, un'affermazione inaccurata, se rivolta ad una persona cara, assume una connotazione decisamente più riprovevole rispetto a quando viene pronunciata ad un semplice conoscente perché nel primo caso mette a rischio la stabilità stessa del legame, in cui esiste un'aspettativa reciproca di assoluta trasparenza. Invece, per l'intervistato B, le bugie a fin di bene andrebbero distinte in base al destinatario del beneficio: in particolare, sono da ritenere meno riprovevoli quelle pronunciate a vantaggio di una terza persona.

Alla luce dei risultati emersi, si possono esprimere, in linea generale, due considerazioni. La prima è che la valutazione di un'affermazione inaccurata come bugia sia legata alla motivazione per cui viene espressa. Infatti, quando questa è orientata a favorire, a proteggere o a non danneggiare l'altro, e quindi quando è percepita come un atto interazionale innocuo o addirittura positivo, gli intervistati faticano nell'etichettarla come una bugia in senso stretto, rimanendo una bugia solo formalmente, ma svuotandosi del carico eticamente negativo che prototipicamente la caratterizza.

La seconda considerazione, invece, è che il contesto influisce in modo altrettanto decisivo sulla decisione di etichettare un'affermazione inaccurata come una bugia. In contesti di estremo pericolo, ad esempio, un'affermazione inaccurata che miri a salvaguardare il benessere proprio o altrui è difficilmente classificata come bugia, poiché è un atto interazionale teso al benessere sociale.

5.4. Contributi e limiti dello studio

Il presente lavoro ha indagato la bugia esaminandone la percezione da parte di giovani parlanti italiani, inserendosi in un quadro di ricerca ancora poco esplorato. I dati quantitativi raccolti con il questionario hanno evidenziato la tendenza dei partecipanti ad esprimere una maggiore percezione della bugia in scenette con un più alto numero di indizi prototipici del concetto di bugia, identificando, inoltre, l'elemento *c* (l'intenzione di ingannare) come l'elemento più rilevante per etichettare un'affermazione inaccurata come una bugia, differentemente da quanto emerso dagli studi di Coleman e Kay (1981) e di Harding (2010). D'altra parte, i dati qualitativi raccolti con l'intervista hanno evidenziato come i motivi per cui un'affermazione inaccurata sia valutabile come una bugia siano plurisfaccettati, così come lo sono le varie categorie di affermazioni inaccurate.

Il mio lavoro presenta anche alcuni limiti metodologici. Il primo risiede nel numero esiguo di partecipanti coinvolti nello studio. Probabilmente, proprio a causa dei pochi dati raccolti non è stato possibile stabilire in maniera chiara una gerarchia tra i tre elementi che caratterizzano la definizione prototipica di bugia. Un campione più ampio di partecipanti, per esempio reclutati online, avrebbe permesso di tracciare delle tendenze quantitative più nette.

Si può scorgere un ulteriore limite nella decisione di circoscrivere il campione di partecipanti ad una fascia d'età tra i 20 e i 37 anni. In tal senso, non sono stati raccolti dati su come sono percepite le affermazioni inaccurate da fasce di età maggiori e minori di quella considerata e, quindi, i risultati ottenuti non sono estendibili ai parlanti italiani in generale.

Inoltre, è risultato che alcuni partecipanti hanno interpretato certe scenette in modo differente rispetto a come erano state pensate. Anche se questa diversità interpretativa non era emersa nel test pilota del questionario, probabilmente una descrizione più dettagliata degli scenari avrebbe ridotto il rischio di questa variabilità.

Un ultimo limite, infine, è quello di aver indagato la bugia contestualizzandola in un numero ristretto di situazioni. Non è stata, a titolo d'esempio, analizzata la situazione in cui una promessa viene disattesa consapevolmente per un vantaggio personale, o la situazione in cui un parlante pronuncia un'affermazione inaccurata con lo scopo di proteggere il gruppo a discapito di sé stesso. Poiché dai risultati è apparso chiaramente

come la valutazione di un'affermazione inaccurata dipenda fortemente dal contesto, un utilizzo di ulteriori situazioni avrebbe permesso di determinare con più precisione quali contesti o quali intenzioni influiscano sulla percezione del parlante della bugia.

5.5. Prospettive di ricerca future

In futuro, potrebbe essere di particolare interesse indagare se i contenuti proposizionali orientati al futuro e poi disattesi, ovvero le promesse non mantenute, possano essere percepiti dai parlanti come delle bugie. Sebbene nel presente studio, nel secondo strumento di raccolta dati, sia stato posto un quesito in merito, questo è stato circoscritto ad una situazione in cui l'inadempimento della promessa dipendeva da un fattore esterno ed imprevedibile e che portava a un danno all'interlocutore. Predisporre questo tipo di contenuto su varie situazioni potrebbe permettere di comprendere se esistano dei criteri che differenziano una promessa disattesa da una bugia.

Successivamente, risulterebbe degna di studio la valutazione di scenari contenenti affermazioni inaccurate presentandoli ai parlanti in prima persona, ossia dal loro punto di vista. Considerato che nella maggior parte degli studi gli scenari sono stati presentati in terza persona, una soluzione di questo tipo potrebbe far comprendere se, in una situazione che li vede protagonisti, i parlanti tendano ad essere più o meno indulgenti rispetto a quando devono valutare le affermazioni inaccurate di terzi.

Un'altra possibile prospettiva di ricerca futura consisterebbe nel misurare come possa variare la valutazione di un'affermazione inaccurata come bugia a seconda dell'entità dell'inaccuratezza, bassa, media o alta, e della natura dell'effetto previsto, ossia un danno o un vantaggio per sé, per il proprio interlocutore o per altri.

BIBLIOGRAFIA

Arciuli, J., Mallard, D., & Villar, G. (2010). ‘ “Um, I can tell you’re lying”: Linguistic markers of deception versus truth-telling in speech’. *Applied Psycholinguistics*, 31, pp.397-411. <https://doi:10.1017/S0142716410000044>

Cantareno, K., Krol, M., Gruberska, D., Michalik, M., Sorsa, G., Zamejć, J., & Moreno-Rios, S. (2025). ‘If someone is wrong but sincere, is it a lie? The role of objective falsity, intention, and motivation in children’s understanding of lying’. *Journal of Experimental Child Psychology*, 260, Articolo 106350. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2025.106350>

Coleman, L., & Kay, P. (1981). ‘Prototype Semantics: The English Word Lie’. *Language*, 57(1), pp.26-44. <https://doi.org/10.2307/414285>

Danziger, E. (2010). ‘On trying and lying: Cultural configurations of Grice’s Maxim of Quality.’ *Intercultural Pragmatics*, 7(2), pp.199-219. <https://doi10.1515/IPRG.2010.010>

Erat, S., & Gneezy, U. (2011). ‘White Lies’. *Advance*, 58(4), pp.723-733. <https://dx.doi.org/10.1287/mnsc.1110.1449>

Fu, G., Evans, A. D., Wang, L., & Lee, K. (2008). ‘Lying in the name of the collective good: a developmental study’. *Developmental Science*, 11(4), pp.495-503. <https://doi:10.1111/j.1467-7687.2008.00695.x>

Giles, R. M., Rothermich, K., & Pell, M. D. (2019). ‘Differences in the Evaluation of Prosocial Lies: A Cross-Cultural Study of Canadian, Chinese, and German Adults’. *Frontiers in Communication*, 4, Articolo 38. <https://doi:10.3389/fcomm.2019.00038>

Harding, K. J. (2010). ‘The Spanish notion of Lie: Revisiting Coleman and Kay’. *Journal of Pragmatics*, 42, pp.3199-3213. <https://doi:10.1016/j.pragma.2010.07.006>

Taylor, P. J., Larner, S., Conchie, S. M., & Menacere, T. (2017). 'Culture moderates changes in linguistic self-presentation and detail provision when deceiving others'. *Royal Society Open Science*, 4(6), Articolo 170128. <http://dx.doi.org/10.1098/rsos.170128>

Tong, D., Isik, I., & Talwar, V. (2023). 'A cross-cultural comparison of the relation between children's moral standards of honesty and their lie-telling behavior'. *Journal of Experimental Child Psychology*, 231, Articolo 115665. <https://doi.org/10.1016/j.jecp.2023.105665>

Weissman, T., & Terkourafi, M. (2019). 'Are false implicatures lies? An empirical investigation'. *Mind & Language*, 34, pp.221-246. <https://doi:10.1111/mila.12212>

Wiegmann, A., Willemsen, P., & Meibauer, J. (2021). 'Lying, Deceptive Implicatures and Commitment'. *Ergo: An Open Access Journal of Philosophy*, 8(50), pp.709-740. <https://doi.org/10.3998/ergo.2251>

Wiegmann, A., & Willemsen, P. (2017). 'How the truth can make a great lie: An empirical investigation of lying by falsely implicating'. *Proceedings of the Annual Meeting of the Cognitive Science Society*, 39, pp.3516-3521. <https://escholarship.org/uc/item/5868f9kr>

SITOGRAFIA

Anthropic. (2026). *Claude* [versione *Sonnet 5*]. Disponibile su: <https://claude.ai/> (Consultato il 26 luglio 2026)

De Mauro, T. (s.d.). 'Bugia'. *Il Nuovo De Mauro*. Disponibile su: <https://dizionario.internazionale.it/parola/bugia> (Consultato il 27 luglio 2026)

Gabrielli, A. (s.d.). 'Bugia'. *Grande Dizionario Hoepli Italiano*. Disponibile su: <https://dizionari.repubblica.it/Italiano/B/bugia.html> (Consultato il 27 luglio 2026)

Google. (2026). *Gemini* [versione *3.6 Flash*]. Disponibile su: <https://gemini.google.com/app> (Consultato il 26 luglio 2026)

Istituto della Enciclopedia Italiana. (s.d.). 'Bugia'. *Vocabolario Treccani*. Disponibile su: <https://www.treccani.it/vocabolario/bugia1/> (Consultato il 27 luglio 2026)

OpenAI. (2026). *ChatGPT* [versione *GPT 5-5*]. Disponibile su: <https://chatgpt.com/> (Consultato il 26 luglio 2026)

Sabatini, F., & Coletti, V. (s.d.). 'Bugia'. *Il Sabatini Coletti*. Disponibile su: https://dizionari.corriere.it/dizionario_italiano/B/bugia_1.shtml (Consultato il 27 luglio 2026)

APPENDICE A

Questionario

Introduzione

Gentile Partecipante,

grazie di aver acconsentito a compilare questo questionario. Mi serve per raccogliere dati utili per la mia tesi magistrale di linguistica. Consiste di quattro sezioni: Introduzione, Dati personali, Domande sia a scelta multipla sia aperte, e Domande finali. La compilazione dovrebbe impegnarti per 30 minuti, ma puoi interromperla in ogni momento senza dover dare alcuna spiegazione. I dati che fornirai saranno trattati in forma anonima e aggregata. Per qualsiasi dubbio o richiesta, mi puoi contattare all'indirizzo e-mail francesco.cassetta@studenti.unipd.it.

Ti ringrazio ancora per l'impegno con cui svolgerai questo questionario.

Dati personali

Qual è il tuo genere?

- ☐ Maschile
- ☐ Femminile
- ☐ Preferisco non dirlo
- ☐ Altro: _____

Qual è la tua fascia d'età?

- ☐ 18-20 anni
- ☐ 21-25 anni
- ☐ 26-30 anni
- ☐ 31-34 anni
- ☐ 35-40 anni
- ☐ 41-45 anni

- 46-50 anni
- 51 e oltre
- Preferisco non dirlo

Paese di origine

Specifica oppure scrivi "Preferisco non dirlo"

Paese di residenza

Specifica oppure scrivi "Preferisco non dirlo"

Qual è il titolo di studio più alto che hai conseguito?

- Licenza scuola primaria
- Licenza scuola secondaria di primo grado
- Maturità scuola secondaria di secondo grado
- Laurea triennale
- Laurea magistrale
- Master
- Dottorato di ricerca
- Preferisco non dirlo
- Altro: _____

Lingua/e principale/i (usata/e frequentemente e fluentemente)

Specifica oppure scrivi "Preferisco non dirlo"

Altre lingue conosciute a qualsiasi livello di competenza

Specifica oppure scrivi "Preferisco non dirlo"

Domande sulle bugie

Indicazioni: di seguito sono proposte otto scenette raffiguranti dei brevi scambi conversazionali tra due o più interlocutori; in ognuna, alla fine, uno degli interlocutori pone una domanda all'altro, che risponde. Il tuo compito è valutare su una scala da 1 a 7 se la risposta fornita sia per te una bugia, dove 1 indica "Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia" e 7 indica "Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia". Dopo ogni valutazione, dovrai inoltre indicare il motivo della tua valutazione.

Scenetta I:

Marco ha mangiato la crostatina che Giulia voleva servire ai suoi amici. Giulia chiede a Marco: "Hai mangiato tu la crostatina?" Marco risponde: "No." Marco ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

Scenetta II:

Diego, Gianni, e Gabriele stanno giocando a golf. A un certo punto, Gabriele calpesta la palla di Diego. Quando Diego arriva e vede la sua palla schiacciata a terra, chiede: "Gianni, sei stato tu a pestare la mia palla?" Gianni risponde: "No, è stato Gabriele." Gianni ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

Scenetta III:

Matteo è convinto che, per arrivare alla sala da biliardo, deve passare necessariamente davanti al negozio di dolciumi, ma si sbaglia perché il negozio di dolciumi è stato trasferito. Sua mamma non approva che lui vada a giocare a biliardo. Mentre si prepara a uscire, la madre gli chiede dove stia andando. Matteo risponde: “Vado al negozio di dolciumi.” Matteo ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

Scenetta IV:

Una mattina Caterina ha una verifica di aritmetica per cui non ha studiato, e quindi vorrebbe saltare la scuola. Dice alla mamma: “Sono malata.” La mamma le misura la febbre, e, con sorpresa di entrambe, Caterina scopre di essere davvero malata; infatti, più tardi nella giornata le viene il morbillo. Caterina ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

Scenetta V:

Simone è stato invitato a cena a casa del suo capo. La serata, però, è stata deludente e non è piaciuta a nessuno. Al momento dei saluti, Simone dice alla padrona di casa: “Grazie mille, è stata una serata fantastica.” In realtà, non lo pensa affatto, e non sta nemmeno cercando di convincere nessuno di essersi divertito: vuole solo dire qualcosa di gentile alla moglie del capo, pur sapendo che probabilmente non ci crederà. Simone ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

Scenetta VI:

Giacomo e Maria si stanno frequentando da un po'. Valentino è l'ex fidanzato di Maria. Una sera Giacomo le chiede: “Hai visto Valentino questa settimana?” Maria risponde: “Valentino è stato malato con la mononucleosi nelle ultime due settimane.” In effetti, Valentino è stato davvero malato in quel periodo, ma è anche vero che Maria ha avuto un appuntamento con Valentino la sera prima. Maria ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

Scenetta VII:

Due pazienti stanno aspettando di essere ammessi nella sala operatoria. Il medico indica uno dei due e chiede: “Il paziente Giovanni è qui per l’appendicectomia o per la tonsillectomia?” L’infermiera Brenda ha appena letto le cartelle cliniche. Nonostante sia determinata a non perdere il posto di lavoro, confonde le cartelle e risponde: “Per l’appendicectomia”, quando, in realtà, a Giovanni era stata prescritta una tonsillectomia. L’infermiera Brenda ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

Scenetta VIII:

Martino è riuscito ad acquistare i biglietti per una partita di campionato di calcio e ne è davvero contento. Li mostra al suo datore di lavoro, che gli dice: “Senti, Martino, se un giorno non hai voglia di venire al lavoro, devi inventarti una scusa migliore di questa.” Martino gli risponde: “Lo farò.” Il giorno della partita, Martino telefona il suo datore di lavoro e dice: “Oggi non riesco a venire al lavoro, sono malato”. Per puro caso, Martino non va nemmeno alla partita perché il leggero mal di stomaco che avvertiva al mattino si rivela poi essere un’intossicazione alimentare. Quindi Martino era davvero malato quando lo ha detto al capo. Martino ha mentito?

Sono completamente sicuro/a che questa non sia una bugia	1	2	3	4	5	6	7	Sono completamente sicuro/a che questa sia una bugia
--	---	---	---	---	---	---	---	--

APPENDICE B

Intervista

Introduzione

Prima di tutto, grazie di aver accettato di partecipare a questa intervista. Posso registrarla?

(Se la risposta è “sì”): Bene, grazie, allora inizio la registrazione e ti chiedo di confermare che acconsenti alla registrazione.

Oggi è il giorno ... e sono le ore Ci troviamo a ... Io sono F. C. e sto parlando con X Y. Buongiorno, XY. Posso registrare la nostra conversazione? Bene, grazie.

Prima dell'intervista vera a propria devo leggerti un avviso importante: Il mio obiettivo è raccogliere informazioni sul modo in cui le persone usano e percepiscono la lingua nella vita quotidiana. Non ci sono risposte giuste o sbagliate: mi interessa conoscere la tua esperienza personale e il tuo punto di vista. Dovremmo impiegarci circa 30 minuti.

Le informazioni che condividerai saranno utilizzate esclusivamente per finalità di ricerca e trattate in forma riservata. Le conserverò nel mio computer per il tempo necessario per analizzarle, e quindi probabilmente per un mese. Poi le distruggerò. Condurrò l'analisi dei tuoi dati in forma aggregata, che vuol dire che raccoglierò i dati da più persone e, una volta messi assieme, li analizzerò come gruppo, senza concentrarmi sulle risposte dei singoli individui. Conserverò l'analisi dei dati a tempo indefinito, e questa entrerà a far parte della mia tesi di laurea magistrale. Se e quando vorrai sarò felice di mostrartela. Se ti sembra tutto chiaro e sei d'accordo, ti chiedo di dirlo esplicitamente.

Bene, grazie, la tua partecipazione è molto importante e contribuirà ad approfondire la conoscenza delle pratiche linguistiche contemporanee. Ho 7 domande aperte da porti, ma se vuoi, puoi anche dirmi altre cose che ti vengono in mente mentre parliamo, anche se non sono direttamente legate alle mie domande. Cominciamo?

Domande

Prima domanda:

Secondo te, cos'è una bugia? Come la definiresti? Immagina, per esempio, di doverla spiegare a un alieno che viene da Marte o al capo di una tribù che per la prima volta entra in contatto con qualcuno del mondo moderno.

Seconda domanda:

Immagina questa situazione: Carlo e Michele domani hanno una gita in programma. Oggi, però, a Carlo è passata la voglia di partire e, per convincere Michele ad annullare la gita senza fare brutta figura, gli dice che domani pioverà, anche se non lo crede affatto. Il giorno dopo, però, piove davvero. In questo caso, visto che alla fine Carlo ha detto una cosa che si è poi rivelata vera anche se lui la riteneva falsa, secondo te, ha detto una bugia o no? E come mai?

Terza domanda:

Immagina questa situazione: Anna va dal parrucchiere e si fa fare un taglio di capelli radicale e molto particolare. Il giorno dopo incontra Lorenzo; lei è felicissima del suo nuovo look, e, sorridendo, e gli chiede: “Allora, come sto? Ti piace il mio taglio?”. A Lorenzo quel taglio sembra un disastro totale, pensa che non le doni per nulla, ma vede che lei è così entusiasta e sicura di sé che non vuole assolutamente sminuire la sua felicità o renderla insicura. Quindi, le risponde: “Stai benissimo! Ti dona un sacco questo taglio!”. In quel momento Lorenzo sa di dire una cosa falsa ma lo fa esclusivamente per il bene di Anna. Secondo te, questa è una bugia? Perché sì o perché no?

Quarta domanda:

Immagina questa situazione: Cesare è uscito a bere una cosa con il suo gruppo di amici storici, Leonardo, Luca e Marco, ma, assieme a loro c'era anche Amanda, una ragazza di cui la sua fidanzata, Claudia, è molto gelosa. Cesare ha chiacchierato amabilmente con Amanda tutta la sera, ma sa che se lo dice a Claudia finirebbero per litigare. Quando torna a casa, Claudia gli chiede: “Con chi hai passato la serata?” Cesare le risponde:

“Con i soliti, Leonardo, Luca e Marco.” Secondo te, Cesare ha mentito? Se sì, perché? Se no, perché?

Quinta domanda:

Immagina questa situazione: *Cesare è uscito a bere una cosa con il suo gruppo di amici storici, Leonardo, Luca e Marco, ma, assieme a loro c'era anche Amanda, una ragazza di cui la sua fidanzata, Claudia, è molto gelosa. Cesare ha chiacchierato amabilmente con Amanda tutta la sera, ma sa che se lo dice a Claudia finirebbero per litigare. Quando torna a casa, Claudia gli chiede: “Con chi hai passato la serata?” Cesare le risponde: “Guarda, Amanda mi aveva scritto oggi pomeriggio per chiedermi se sarei uscito, le ho detto che andavo a bere una cosa da solo con i ragazzi.”* Secondo te, Cesare ha mentito? Se sì, perché? Se no, perché?

Sesta domanda:

Immagina questa situazione: *Alberto è a casa tranquillo dopo cena; ha già messo a letto il suo fratellino piccolo al piano di sopra. I loro genitori sono fuori fino a tardi. Improvvisamente, irrompono in casa dei malviventi armati e a volto coperto, che gli intimano di tacere e non muoversi. Si guardano intorno e non vedono nessun altro. Gli chiedono: “Sei solo in casa?” Alberto fa cenno di sì con la testa, sperando che i malviventi non vadano a controllare anche le camere da letto.* Secondo te, Alberto ha mentito? Perché sì o perché no?

Settima domanda:

Immagina questa situazione: *Enrico ha invitato Noemi ad una grigliata nella sua casa in campagna, e lei, entusiasta, gli dice che preparerà certamente una torta da mangiare assieme. Tuttavia, la sera precedente alla grigliata, Noemi ha un contrattempo al lavoro, e non riesce a fare la torta, presentandosi dal suo amico con delle paste acquistate al bar sotto casa sua.* Secondo te, Noemi ha mentito? Perché sì o perché no?

Io ho finito con le domande, ma se c'è qualcos'altro che mi vuoi dire o chiedere tu, son qua. Bene, concludiamo la nostra conversazione. Ti ringrazio ancora e interrompo la registrazione.