

UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI PADOVA
DIPARTIMENTO DI FILOSOFIA, SOCIOLOGIA, PEDAGOGIA E
PSICOLOGIA APPLICATA (FISPPA)

Corso di laurea Magistrale in Psicologia Clinico Dinamica

Tesi di laurea Magistrale

**Il comportamento di menzogna nei colloqui di selezione del
personale: uno studio empirico su 150 interviste in una
prospettiva integrata.**

Faking behavior in personnel selection interviews: an empirical study of 150
interviews from an integrated perspective.

Relatrice: Prof.ssa Arianna Palmieri

Correlatore: Prof. Michelangelo Vianello

Laureando: Matteo Cattafi

Matricola: 2016638

Anno Accademico 2021/2022

INDICE

INTRODUZIONE	4
1. COMUNICARE SENZA LE PAROLE.....	6
1.1. LA COMUNICAZIONE NON-VERBALE.....	6
1.2. L’AUTOREGOLAZIONE.....	10
1.3. EMBODIMENT E SINCRONIZZAZIONE IN PSICOTERAPIA	11
2. IL FAKING BEHAVIOR: TRA L’APPROCCIO CLINICO E L’APPROCCIO DELLA PSICOLOGIA DEL LAVORO	14
2.1. PSICOLOGIA DEL LAVORO E CLINICO-DINAMICA: DUE AMBITI CHE POTREBBERO CONVERGERE.	14
2.2. IL FAKING BEHAVIOR NELLA SELEZIONE DEL PERSONALE	16
2.3. PROFILI PSICOPATOLOGICI ASSOCIATI ALL’IMPIEGO DI FAKING BEHAVIOR	16
2.4. PANORAMICA DELLE TEORIE COMPORTAMENTALI ASSOCIATE ALLA MENZOGNA.....	18
2.5. I CALLBACK COME OPPORTUNITÀ SPERIMENTALE NELL’INDIVIDUARE IL COMPORTAMENTO DI MENZOGNA	22
3. LO STUDIO EMPIRICO	24
3.1. OBIETTIVI	25
3.2. PARTECIPANTI	27
3.3. PROCEDURA.....	27
3.4. MISURE.....	32
3.5. RISULTATI.....	40
4. DISCUSSIONE	46
4.1. DISCUSSIONE DEI RISULTATI	46
4.2. LIMITI E PROSPETTIVE FUTURE.....	56
4.3. CONSIDERAZIONI PERSONALI	60
4.4. CONCLUSIONI	62
APPENDICE A.....	63
APPENDICE B.....	64
BIBLIOGRAFIA.....	65

INTRODUZIONE

Il presente elaborato si propone di indagare i comportamenti non verbali che vengono a manifestarsi quando una persona mente. Si è ipotizzato che vi sia un'occorrenza di specifici comportamenti non verbali, accompagnati da quelli verbali, quando un individuo si impegna a mentire tentando di non venire scoperto.

Il lavoro di tesi si compone di due parti: nei primi due capitoli vengono introdotti i temi riguardanti il comportamento non verbale, l'autoregolazione, *l'embodiment* e il *faking behavior*. Nel terzo capitolo è invece descritto lo studio empirico svolto su un campione di studenti e studentesse di psicologia, simulando un colloquio di lavoro per una posizione come psicologo junior presso l'Azienda Ospedaliera di Padova.

In particolare, nel primo capitolo si approfondiscono costrutti quali la comunicazione non-verbale (Hall et al., 2019) l'autoregolazione (Rothbart & Bates, 2006; Gross & Thompson, 2007) e *l'embodiment* (Salucci, 2018) con particolare focus sull'ambito clinico. Tali costrutti si rendono necessari per poter comprendere le sottili manifestazioni comportamentali tipiche del *faking behavior*. Ed è proprio sul *faking behavior* che si concentra il secondo capitolo. Più specificatamente, ci si riferisce prima al comportamento di falsificazione durante le interviste di selezione del personale (Levashina & Campion, 2007) e successivamente ai profili psicopatologici più inclini al *faking behavior*, introducendo il costrutto della *Dark Triad* (Paulhus & Williams, 2002).

Il capitolo prosegue con una panoramica sulle principali teorie comportamentali associate alla menzogna, per poi procedere con l'introduzione alla procedura di *callback*, nucleo di questo elaborato.

La seconda parte del lavoro di tesi inizia con il terzo capitolo, nel quale si descrive dettagliatamente la procedura sperimentale dello studio empirico che ha visto i

partecipanti e intervistatori impegnati in una simulazione di colloquio lavorativo. Le registrazioni di tali interviste sono state soggette a codifiche dei *cue* comportamentali non verbali. Successivamente è stata effettuata la fase di *callback* nella quale 20 soggetti hanno ammesso le proprie bugie rivedendo le proprie registrazioni, permettendo così agli esaminatori di individuare specifici indicatori di menzogna venutisi a manifestare mentre la bugia veniva raccontata.

1. COMUNICARE SENZA LE PAROLE

1.1. La comunicazione non-verbale

L'importanza della comunicazione non-verbale è ben nota al senso comune tanto quanto lo sia al senso scientifico. L'idea di fondo nella cultura di massa è che ad un dato comportamento corrisponda inequivocabilmente un significato implicito, spesso associato al tema della bugia. Infatti, le persone tendono a considerare indici di menzogna comportamenti come l'evitamento del contatto oculare diretto e l'irrequietezza, che non sono maggiormente frequenti in chi mente, invece di considerare validi indicatori di inganno come la mancanza di dettagli e le contraddizioni (Vrij et al., 2010). Quando le persone parlano occupano lo spazio con il loro corpo, assumono diverse posture, dirigono gli occhi, muovono le mani, comportandosi complessivamente in modi che costituiscono un evento interattivo (Jones & LeBaron, 2002). La comunicazione non-verbale è definita come l'insieme di comportamenti che coinvolgono il viso, il corpo o la voce senza il contenuto linguistico, in altri termini, tutto tranne le parole. Tuttavia, dire questo, consiste in una semplificazione eccessiva. (Hall et al., 2019). Anche comportamenti 'quasi-verbali' come interruzioni, agevolazioni a prendere parola, esitazioni e errori nel discorso ne fanno parte (Hall, 1995). La complessa relazione tra comportamento non-verbale e verbale ha un impatto sui processi di pensiero e di linguaggio del mittente e le inferenze tratte dal destinatario. I canali non verbali e verbali devono spesso essere considerati insieme per comprendere i significati trasmessi. In effetti, un'ampia gamma di ricerche dimostra che i gesti delle mani prodotti durante il discorso sono, insieme alle parole, parte di un sistema integrato di produzione del discorso (Goldin-Meadow & Alibali, 2013). Il monito di Hall, Horgan e Murphy, è che sebbene sia essenziale collegare la comunicazione non-verbale al suo

significato inteso o dedotto, è bene sapere che non esiste un dizionario dei significati degli indizi non verbali (Hall et al., 2019). L'integrazione tra comportamento verbale e non-verbale come unicum è dunque la chiave per comprendere tali fenomeni nella loro totalità ed avvicinarsi ad una teorizzazione quanto più possibile scevra da inferenze euristiche.

La comunicazione non-verbale, quindi, consiste in un flusso intermittente di comportamenti veicolanti ulteriori specifiche su quanto viene detto in un determinato momento e assume in sé un'elevata portata clinica. La comunicazione verbale viene ampiamente studiata nei contesti psicoterapeutici, tuttavia l'interesse scientifico comincia ad approfondire anche gli aspetti non-verbali dell'interazione clinica, come ad esempio le espressioni facciali e i movimenti del corpo (Banninger-Huber, 1992; Ramseyer & Tschacher, 2011). Basti pensare alla facilità con la quale un clinico propriamente istruito riesce a individuare segnali non verbali associati a ad alcuni profili psicopatologici (Waxer, 1974; Waxer, 1977). Possiamo addurre l'esempio della tipica de-attivazione classica della depressione, alla quale sono associate conseguenti diminuzioni dell'eloquio e di gesti con le mani, delle espressioni facciali e dei sorrisi (Ekman & Friesen, 1974; Ellgring, 1986; Fridlund, Ekman & Oster, 1987; Waxer, 1976). Pensiamo anche alla sintomatologia attiva della schizofrenia, come le turbe della sincronia eloquio-movimento (Condon & Ogston, 1966), il toccarsi frequentemente e in maniera costante (Grand et al., 1975) oppure il ridotto contatto visivo con l'interlocutore (Bartak, 1976). Abbiamo una chiara idea di come aspettarci il non-verbale di un paziente con un disturbo ansioso: frequenti cambi di postura, tono della voce acuto, eloquio non coordinato, ridotto contatto visivo e agitazione/ sovra-stimolazione (Jurich & Jurich, 1974; Mahl, 1987; Siegman, 1987; Waxer, 1977).

È quasi la norma che il processo diagnostico e la valutazione di *outcome* terapeutico si strutturino unicamente sulle basi del processo verbale. Tuttavia, le condizioni psicopatologiche sono fortemente contraddistinte anche da processi emotivi e automatici. L'espressione di tali stati emotivi trapela con il non-verbale, di natura spesso inconscia e risulta spesso davvero difficile tradurre tali sensazioni in contenuti verbali (Philippot et al., 1999). Più in generale, il comportamento non-verbale è un mezzo importante per la comunicazione di sentimenti e intenzioni interiori (Cacioppo et al., 1986; Tcherkassof, 1999) e in quanto tale, svolge funzioni importanti nell'interazione, nella regolazione sociale (Patterson, 1991) e nel contagio delle emozioni (Hess, Philippot, & Blairy, 1999). Nella prospettiva dell'interazionismo sociale, la padronanza del comportamento non-verbale è una competenza critica per un funzionamento sociale efficace e armonioso (Feldman, Philippot, & Custrini, 1991). Da un lato, questa competenza assume in sé la sensibilità e la comprensione dei segnali non-verbali degli altri; dall' altro lato, riguarda anche la capacità di esprimere comportamenti non verbali adeguati ai vincoli sociali e strategici a seconda della situazione. Possiamo asserire dunque quanto la comunicazione non-verbale arricchisca lo scambio interattivo tra le persone, e si rende chiaro come ogni informazione non-verbale che trapeli possa essere fonte d'interesse per un clinico. Saper cogliere alcune incoerenze o dissonanze ha una grande portata informativa, e permette di eludere così certe distanze o certe bugie dei pazienti.

Il ricorso alla bugia in ambito clinico è spesso avvisaglia di coriacee resistenze da parte del paziente ed ostacola notevolmente non solo l'alleanza terapeutica, ma l'intero processo. Quando il paziente mente al clinico e il clinico se ne accorge, segnala una momentanea impossibilità di potersi fidare. La veridicità di ciò che viene detto durante

la terapia non deve essere messa in discussione da parte del clinico, perché potrebbe portare ad esiti sfavorevoli e peggiorativi in termini di alleanza. Lo studio di Blanchard & Barry (2016) riferisce che, nel loro campione, un'alta percentuale di clienti (93%) ha riferito di aver mentito, in un modo o nell'altro, al proprio terapeuta e che, per la maggior parte, ciò si verifica in tutti i tipi di clienti e in tutti i tipi di psicoterapia. Le bugie del paziente possono provenire da zone d'ombra dominate da insicurezze o dalla paura di deludere il terapeuta, trascinandolo sempre più in un circolo vizioso sospeso tra desiderabilità sociale ed il *people pleasing*. Allo stesso modo però pazienti con scarsa motivazione intrinseca alla terapia ed al cambiamento potrebbero mentire solo per il gusto di farlo, solamente per sentirsi superiori in qualche modo al proprio terapeuta. Vi possono essere anche configurazioni di pensiero portate a mistificare e tacere determinati aspetti solo per dipingere se stessi come vittime oppure come salvatori. Basti pensare alla percezione che potrebbe avere una personalità paranoica, ovvero egocentrica e catastrofista, che incanala sul sé svariate molteplicità di eventi, significandole come minacce e configurando una realtà oggettivamente falsa, eppure soggettivamente vera. Sta al terapeuta dunque discernere l'attitudine alla bugia dalla bugia come prodotto indesiderato del disagio del paziente e, successivamente, incanalare il potere generativo della bugia per ristrutturare la realtà del paziente come si fa con le resistenze. Il paragone tra le resistenze e le bugie evidenzia chiaramente il filo rosso che scorre tra le due: entrambe sono azioni concrete, volontarie o meno, atte al mantenimento di un equilibrio difficilmente costituitosi. Decostruire questo schema, lentamente e con tutela, è compito del terapeuta.

1.2. *L'autoregolazione*

La regolazione emotiva consiste nella capacità dell'individuo di controllare o attenuare efficacemente il proprio stato di attivazione psicofisiologica (*arousal*) per adattarsi alla situazione sociale in cui si trova e raggiungere uno scopo (Rothbart & Bates, 2006; Gross & Thompson, 2007). Durante lo sviluppo la capacità regolativa trasla lentamente dall'uso di stimoli esterni a quello di stimoli interni. Nella prima infanzia tale ruolo è rivestito dai genitori, garanti della significazione e dell'accoglimento delle emozioni dell'infante, al fine di evitare che il bambino provi emozioni troppo intense per essere gestite. Il bambino a poco a poco diventa così in grado di impegnarsi nell'autoregolazione, facendo ricorso a risorse interne via via sempre più complesse grazie allo sviluppo emotivo e cognitivo (Eisenberg et al., 2001). Il controllo delle tensioni emotive progredisce passando dal controllo emotivo con il medium del corpo (e.g. scuotendosi, succhiando il pollice) per poi passare ad un vissuto più soggettivo dove la motricità viene scaricata verso l'esterno (e.g. picchiare con forza qualcosa o qualcuno, rompere oggetti). Si ha un ulteriore progresso quando sopraggiunge la capacità di diluire, ovvero di posticipare la reazione emotiva in un momento più consono. Un'ulteriore forma di controllo si ottiene isolando una certa emozione in una certa 'regione' della personalità (Lewin, 1936) impedendole di espandersi in altri contesti (e.g. non consentire ad eventi stressanti sul luogo di lavoro di invadere la sfera privata, e viceversa). Per quanto riguarda la capacità di nascondere le emozioni, fin dai 3-4 anni i bambini imparano a mascherare alcuni sentimenti (Harris & Lipian, 1989). A sei anni di vita il bambino dimostra di essere in grado di modificare consapevolmente l'espressione delle proprie emozioni per ingannare l'altro (Vianello et al., 2015). Il contributo dell'*infant research* riguardante la teorizzazione dell'autoregolazione è

dovuto in gran parte a Stern, ed il bambino che emerge da tali ricerche è attivamente impegnato nella ricerca di stimoli, ed è in grado di regolare con il contributo materno il loro eccesso o la loro carenza per raggiungere livelli ottimali di stimolazione. In ambito clinico possiamo pensare a molti tipi di auto-regolazioni molto differenti tra loro: fare un respiro profondo prima di immergersi in un'attività impegnativa, fronteggiare lo stress con l'onicofagia, fumare una sigaretta dopo un evento emotivamente saliente, controllare più volte se la portiera dell'auto sia chiusa oppure, ancora, le stereotipie autistiche.

1.3. Embodiment e sincronizzazione in psicoterapia

Il vasto framework teorico dell'*embodiment*, o teoria della mente incarnata, (Salucci, 2018) arricchisce gli studi sul non verbale. Stando a tali teorizzazioni, mente e corpo non costituiscono enti ontologicamente differenti tra loro in quanto la mente incorporata nei fenomeni e processi corporei permette un dialogo tra fisiologia e psicologia, considerando i processi fisiologici come processi squisitamente mentali (Barsalou, 1999). Allontanandosi dalla prospettiva dicotomica mente-corpo, culminata con Cartesio, l'*embodiment* si compone di una vasta proliferazione teorica che tuttavia non si configura in un modello teorico unico. Parlare di mente incorporata significa assumere che le funzioni cognitive non siano confinate nel cranio, bensì che siano estese non solo in tutto il corpo, ma anche ai processi riguardanti il corpo nella sua globalità (Clark, 2008). Il corpo è dunque estensione e prolungamento della mente (Gibson, 1979; Wilson, 2004). L'*embodiment* non riguarda solo la cognizione, ma si espande alle interazioni sociali, alla comunicazione e ai fenomeni relazionali grazie al costrutto di sincronizzazione (Tschacher & Pfammatter, 2016).

La sincronizzazione è un costrutto complesso che attraversa numerosi campi del sapere quali la fisica, la biologia e le scienze sociali (Ramseyer & Tschacher, 2006) e la parola sincronia si compone dal prefisso *syn* “stesso” e *chronos* “tempo”. Tale fenomeno si riferisce quindi in generale a degli eventi, fatti o azioni che avvengono nello stesso momento (Koole & Tschacher, 2016). Un esempio di questa sincronizzazione lo troviamo nel funzionamento delle reti neurali (Varela et al., 2001; Haken, 2013), dove l’attivazione di assemblee neurali viene integrata formando così connessioni mediante la sincronizzazione delle reti neurali. Oltre all’esempio delle assemblee neurali, su un piano interpersonale è stato studiato come durante un’interazione, le persone tendono a sincronizzare spontaneamente le proprie risposte percettive, affettive, psicologiche e comportamentali (Semin & Cacioppo, 2008; Repp & Su, 2013). Il respiro è più sincronizzato in prossimità del *turn-taking* (prendere la parola) e nei momenti in cui le persone coinvolte parlano o ridono simultaneamente (McFarland, 2001). Inoltre, i partecipanti ad una conversazione tendono a sincronizzarsi nella postura, nelle espressioni facciali e nello sguardo (Shockley et al., 2003), oltre che nei contenuti della comunicazione (Ireland & Pennebaker, 2010). Sono diversi gli studi, al di fuori dei contesti clinici, che dimostrano quanto cruciale sia il ruolo della sincronizzazione nel predire certe qualità della relazione: il supporto (Hove & Risen, 2009), l’empatia, la pro-socialità (Cirelli et al., 2014) e la regolazione emotiva (Feldman, 2007). È legittimo ipotizzare che tali risultati, emersi in contesti non clinici, si possano applicare anche alle relazioni cliniche e terapeutiche (Palumbo et al., 2017). Lo studio di Ramseyer & Tschacher (2011) indaga la relazione tra gli aspetti prettamente quantitativi della sincronizzazione non-verbale con la qualità della relazione psicoterapeutica e l’*outcome* finale del percorso terapeutico. La valutazione

della qualità della relazione instauratasi e dell'*outcome* finale, valutati con i questionari self-report *Bern Post-Session Report (BPSR, Fluckiger et al., 2010)* e il *Goal Attainment Scaling (GAS: Cardillo & Smith, 1994)*, correlano positivamente con la quantità di sincronizzazione non-verbale tra terapeuta e paziente. Cruciale è un altro aspetto, emerso sempre dalla ricerca, ovvero quanto la qualità della relazione terapeutica sembri dipendere, nella fase iniziale della terapia, dal terapeuta che imita il paziente promuovendo il senso di autoefficacia di quest'ultimo. Si assiste però, con il progredire della terapia, a come la qualità della relazione clinica venga a dipendere da come il paziente passi ad imitare lo psicoterapeuta, portando quest'ultimo a guidare la sincronizzazione.

2. IL FAKING BEHAVIOR: TRA L'APPROCCIO CLINICO E L'APPROCCIO DELLA PSICOLOGIA DEL LAVORO

2.1. Psicologia del lavoro e clinico-dinamica: due ambiti che potrebbero convergere.

La puntualità nel tracciare un profilo di personalità dettagliato, tipica dell'approccio clinico, è stata largamente adoperata durante lo svolgimento dello studio condotto, integrandosi all'approccio della psicologia del lavoro ed alla caratteristica capacità di selezionare un profilo professionale adatto agli obiettivi attesi dall'ente che svolge la ricerca del personale. Il convergere di questi due ambiti, così tanto venutisi a differenziare nel corso del tempo, permette infatti un rigore più stringente delle metodologie dovuto alla prospettiva multidisciplinare con la quale gli argomenti sono stati trattati. Ponendo i due ambiti alla luce della multidisciplinarietà si vengono ad aprire scenari di reciproca supervisione in un'arricchente prospettiva di scambio. Una competenza fondamentale del clinico è ben descritta da Gabbard (2017) e consiste nell'osservazione. Tale tipologia di intervento si colloca nel polo espressivo del *continuum* espressivo-supportivo e si differenzia dall'interpretazione in quanto non include il tentativo di fornire spiegazioni o collegamenti. Il terapeuta semplicemente nota un comportamento, la sequenza di un commento, un moto di affetto o un pattern all'interno della terapia: non vengono menzionate eventuali spiegazioni, nella speranza che sia il paziente stesso a riflettere sul significato di tale osservazione. Tale intervento potrebbe essere trasposto nella pratica della selezione del personale (e.g. "ho notato che quando parla del suo precedente supervisore il suo tono della voce si fa flebile: mi chiedo come mai questo accada"). Ciò che per un clinico può risultare banale oppure ovvio, non è per nulla da dare per scontato e in questo studio si è fatto in gran parte uso

di questa competenza, senza scivolare però nell'intervento più espressivo nel *continuum*, che è per Gabbard l'interpretazione.

Stando ad Hall et.,al (1995) il comportamento non-verbale da parte del clinico riveste una grande importanza, contribuendo su larga scala a creare un rapporto di fiducia. In clinica, riferendosi a questa fiducia, è largamente utilizzato il costrutto di alleanza terapeutica che viene a costruirsi e a consolidarsi tra clinico e paziente entro la natura continuativa, asimmetrica (Gabbard, 1994) e personale del rapporto. Tale costrutto non è applicabile al contesto della psicologia del lavoro, in quanto non vi è alcun intento terapeutico-clinico. Il processo di selezione del personale non ha queste peculiarità, ma in caso di assunzione il neoassunto si troverebbe in un contesto lavorativo che all'improvviso sarebbe denotato da tali caratteristiche. Evitando dunque di parlare di alleanza terapeutica, è però bene che durante le selezioni del personale si costruisca quantomeno un rapporto di fiducia. Per accertare il conseguimento di questa fiducia si rende necessaria l'indagine del non verbale, dunque indagine del microprocesso. La ricerca sui microprocessi è un metodo che può essere utilizzato per raccogliere i dettagli che le misure quantitative self-report e la ricerca qualitativa sugli eventi significativi non colgono (Elliott 2010; Elliott & Greenberg 2007). Questo tipo di ricerca comporta tipicamente un'analisi momento per momento delle sedute di psicoterapia. Questo cappello introduttivo è dunque volto ad argomentare come sia necessario focalizzarsi sull'analisi microprocessuale durante un'intervista di selezione del personale, affinché questa risulti essere ancor più ottimale e informativa. Viene dunque proposto, in sede di questa tesi, al fine di integrare la psicologia del lavoro a quella clinico-dinamica di indagare il microprocesso del comportamento non-verbale durante le interviste lavorative. Tale procedura è stata già applicata nel contesto psicoterapeutico da

Fluckiger et al., (2014) e Grawe, (2017) con le sedute psicoterapeutiche, mentre nel caso del presente studio è stato fatto con le registrazioni di simulazioni di interviste per la selezione del personale. Questa è solo una delle possibili integrazioni tra questi due ambiti del sapere psicologico, dove metodologie prettamente specifiche di un ambito vengono impiegate ad un ambito affine.

2.2. *Il Faking Behavior nella selezione del personale*

Ciò che ha sospinto questa ricerca è stata la stima dell'*American Management Association* (2008) circa come annualmente i costi associati all'assunzione di candidati con un profilo indesiderato siano 1,4 volte lo stipendio annuale di un dipendente, e di come essi aumentino all'aumentare della qualifica dei lavoratori. La scelta del candidato meno adatto può essere causata da processi sub-ottimali di selezione del personale che portano a adottare misure poco attendibili o poco valide nel predire la performance. Tuttavia, anche un processo ben studiato rischia di essere poco valido se i candidati adottano comportamenti tesi a falsificare la prova. Il comportamento di finzione o falsificazione (*faking behavior*) viene definito da Levashina & Campion come "distorsioni consapevoli delle risposte alle domande dell'intervista finalizzata ad ottenere un punteggio migliore e/o creare delle percezioni favorevoli nei confronti dell'intervistatore" (Levashina & Campion, 2007). Ed è proprio sul *faking behavior* che si è incentrato questo lavoro di ricerca, ovvero sull'elaborazione di una prassi operazionalizzata tesa all'individuazione delle menzogne raccontate dai candidati in sede del processo di assunzione.

2.3. *Profili psicopatologici associati all'impiego di Faking Behavior*

Mentire bene comporta non pochi sforzi cognitivi: la bugia prodotta deve essere intrinsecamente non contraddittoria, è richiesto un utilizzo prolungato della memoria di

lavoro, vi deve essere una buona gestione dell'ansia causata dalla possibilità di essere scoperti ed è fondamentale camuffare le proprie espressioni facciali. Questo sforzo genera un'attivazione che deve essere in qualche modo auto-regolata. Si è inoltre osservato che le tecniche di *faking* sono maggiori in alcuni individui. Nello specifico, maggiori comportamenti di *faking* si sono osservati negli individui con bassa integrità morale e alti livelli di alcuni tratti sub-clinici di personalità quali la psicopatia, il machiavellismo e il narcisismo. Tali tratti sub-clinici di personalità sono assunti nel costrutto della *Dark Triad* (Paulhus & Williams, 2002) e sono caratterizzati da senso di superiorità e dominanza (nel caso del narcisismo), malizia e manipolazione (per il machiavellismo) e atteggiamenti socialmente insensibili, impulsività e antagonismo interpersonale (tipici della psicopatia) (Jonason et al., 2014). Sul versante del *faking behavior* si contraddistinguono per la propensione alla manipolazione altrui e alla mistificazione della realtà, al fine di restituire un'immagine opportunamente grandiosa del sé oppure semplicemente adatta ai propri scopi. La psicopatia è stata correlata al fatto di provare più emozioni positive associate alla menzogna e il machiavellismo è stato associato a un maggiore sforzo cognitivo associato all'inganno (Baughman et al., 2014). Risulta indubbiamente interessante notare come ogni tratto della Triade Oscura sia stato associato a un modello unico di deficit emotivo. La psicopatia è risultata correlata a una limitata empatia generale, alla difficoltà di descrivere i sentimenti (allessitimia) e al pensiero orientato all'esterno. Il narcisismo è stato associato a una limitata empatia affettiva e a una difficoltà nell'identificare i sentimenti, mentre il machiavellismo è stato associato principalmente a un pensiero orientato all'esterno (Jonason & Krause, 2013). I deficit di empatia sono considerati un aspetto fondamentale dei tratti della Triade Oscura (Jonason & Krause, 2013). Tutte le personalità della triade

oscura hanno mostrato relazioni negative con l'empatia globale. In particolare, hanno mostrato deficit significativi nell'empatia affettiva, ma hanno mostrato relazioni deboli con l'empatia cognitiva (Wai & Tiliopoulos, 2012). In altre parole, gli individui con marcati tratti della Triade Oscura sembrano presentare un profilo empatico che consente loro di mantenere la capacità di leggere e valutare le emozioni altrui e di utilizzare successivamente queste informazioni sensibili per formulare strategie con cui acquisire ciò che desiderano, mentre la loro mancanza di empatia affettiva può portarli a trascurare o ignorare i potenziali danni inflitti agli altri nel processo.

2.4. *Panoramica delle teorie comportamentali associate alla menzogna*

Il ricco *framework* teorico concernente lo studio del comportamento associato alla menzogna fornisce quattro teorie principali:

- 1) teoria delle perdite non verbali,
- 2) teoria a quattro fattori,
- 3) teoria dell'autopresentazione,
- 4) teoria dell'inganno interpersonale.

La teoria delle perdite non verbali è stata elaborata da Paul Ekman e Wallace Friesen nel 1969 e distingue i segnali di perdita da quelli di inganno (Ekman & Friesen, 1969). I segnali di perdita rivelano come la persona che sta mentendo cerchi di nascondere come si senta realmente in quel momento. L'inganno produce una risposta emotiva nel bugiardo, segnalata attraverso la via comportamentale. La manifestazione della menzogna può essere sì localizzata in differenti parti del corpo, ma rispetto ad altre, il viso è certamente quella con più elevata portata espressiva e maggiori probabilità di ricevere feedback interattivi da parte dell'interlocutore. Le persone sono

dunque consapevoli della loro espressione facciale ed esercitano su di essa un maggiore controllo; in questo modo la menzogna viene segnalata da delle brevi dimostrazioni di emozioni chiamate micro-espressioni facciali. Il contributo più importante di Ekman è stato la concettualizzazione del ruolo delle emozioni nel comportamento disonesto, che influenzano la modalità di comunicazione con segnali di apprensione (e.g. un tono del discorso più alto e forte, un'intonazione più alta, più pause ed errori vocali) e di paura (e.g. apparire più timorosi quando la posta in gioco è più alta e la probabilità di successo più bassa). I bugiardi a seguito di un comportamento disonesto possono provare maggiore senso di colpa mostrando maggiori indicatori comportamentali di colpa (e.g. tono di voce più basso, un discorso lento insieme all'abbassamento dello sguardo) oppure sperimentare un "piacere nell'ingannare" che provoca eccitazione e orgoglio nel mentire.

La teoria dei quattro fattori ideata da Zuckerman, DePaulo e Rosenthal nel 1981, presuppone che non ci sia un collegamento diretto tra inganno e comportamento verbale e non verbale, ma che esso sia associato a quattro fattori psicologici (Zuckerman et al., 1981):

- Emozioni: i bugiardi si sentono in colpa e temono di essere smascherati;
- Eccitazione: questa è caratterizzata da un aumento della frequenza cardiaca, della pressione sanguigna e della conduttanza cutanea;
- Sforzo cognitivo: vengono richieste moltissime risorse per sopprimere la verità ed elaborare una menzogna dovendosi assicurare che sia coerente con le informazioni esterne. Questo processo appesantisce il carico cognitivo e induce a maggiori latenze di risposta, pause, errori vocali e minore utilizzo di gesti;

- Controllo comportamentale: cercando di apparire onesti, il comportamento che ne risulta è rigido.

Passando alla *teoria dell'autopresentazione* di DePaulo, (1992) la teoria ha cambiato la prospettiva con la quale interpretare il comportamento non-verbale legato all'inganno, identificandolo come strategico e legato a un obiettivo (DePaulo, 1992). DePaulo afferma che non necessariamente i segnali non verbali trasmettono impressioni false, ma concedono alle persone differenti modi di presentare la loro immagine in modo volontario e solo raramente inconscio. DePaulo ritiene che sia le persone oneste che quelle disoneste si impegnino in un controllo strategico del loro comportamento, al fine di veicolare un'impressione verosimile. Il presupposto di questa teoria è che i segnali di inganno siano individuabili solo debolmente durante la vita di tutti i giorni, ma che vi siano delle condizioni (e.g. condizioni prive di motivazione, con motivazioni rilevanti per l'identità o condizioni non strumentali) in cui questi diventano più evidenti e facilmente osservabili (DePaulo, 1992; DePaulo et al., 2003).

Per ultima, la *teoria dell'inganno interpersonale* di Buller & Burgoon descrive come le persone che cercano di ingannare l'altro siano impegnate in differenti compiti contemporaneamente, cercando di trasmettere il loro messaggio disonesto e monitorando l'obiettivo dell'inganno alla ricerca di segni di sospetto per poi adattare di conseguenza il loro comportamento (Buller & Burgoon, 2006). Attraverso il feedback ricavato dall'altro sono in grado di adattare le loro prestazioni al fine di raggiungere i loro obiettivi comunicativi. Le motivazioni per ingannare possono essere differenti, ma gli autori ne individuano principalmente 3: strumentale (e.g. raggiungere un determinato traguardo), relazionale (e.g. evitare problemi entro una relazione) e di identità (e.g. proteggere la propria immagine) (DePaulo et al., 2003).

Per confezionare una bugia ben costruita si rende dunque necessario gestire l'apporto emotivo da essa derivante e non farsi tradire dall'*emotional leakage*. La ricerca ha infatti suggerito che quando un individuo cerca di occultare un'emozione può venire a manifestarsi una fuga di emozioni (P. H. Waxer, 1977). Le fughe di emozioni avvengono quando degli indizi delle vere emozioni affiorano senza consapevolezza o riconoscimento da parte del soggetto. Un individuo che è felice per qualcosa, ma cerca di mascherare questa felicità con una falsa tristezza, può mostrare un breve sorriso o anche solo un sollevamento degli angoli delle labbra senza rendersene conto (Marono et al., 2017). Questi fugaci indizi espressivi sono noti nella letteratura come *microespressioni* (Ekman & Friesen, 1969). Per la nostra analisi del non verbale, abbiamo proceduto attingendo dalle meta analisi presenti in letteratura (DePaulo et al., 2003; Sporer & Schwandt, 2006) selezionando una rosa di *cue* da analizzare durante le interviste condotte lungo il nostro studio. Per quanto riguarda invece l'analisi dei gesti abbiamo utilizzato la classificazione di Paul Ekman (Ekman, 2022). L'analisi dei gesti si è incentrata sui *gesti illustratori*, i *gesti adattatori* (o manipolatori), i *gesti simbolici* e i *gesti indicatori*. I gesti illustratori sono ciò che alcuni chiamano colloquialmente "parlare con le mani", in quanto "illustrano" ciò che stiamo dicendo. I gesti illustrativi si verificano durante il discorso, mentre viene pronunciato. Vengono usati per dare enfasi, per far capire un'azione che il discorso sta descrivendo, per tracciare il flusso del pensiero, per mostrare relazioni spaziali o per disegnare un'immagine nell'aria. I gesti adattatori (o manipolatori) sono movimenti in cui una parte del corpo "manipola" o interagisce con un'altra parte del corpo (cioè una parte del corpo accarezza, massaggia, strofina, pizzica, prende, gratta, ecc. un'altra parte del corpo). Li abbiamo suddivisi in gesti adattatori e gesti adattatori-oggetto, differenziando gli adattatori dai movimenti

manipolatori coinvolgenti oggetti (come monili, anelli, penne, vestiti ecc.). I gesti simbolici descrivono gesti che hanno significati molto precisi e conosciuti all'interno di un gruppo etnico, culturale o subculturale. I gesti simbolici sono usati deliberatamente e consapevolmente come le parole pronunciate e sono unici in quanto possono essere usati insieme o al posto delle parole (fanno parte di questa categoria azioni quali incrociare le dita, il pollice in su, annuire ecc.). Durante una bugia i gesti simbolici possono dare luogo a rari e involontari *symbolic slips*, condizione che vede verbale e non-verbale discrepare in modo antitetico, a tal punto da lasciar intendere l'esatto contrario di ciò che viene affermato dal verbale. I gesti indicatori invece consistono in gesti che rappresentano emozioni che la persona sta provando o che ha provato durante l'episodio raccontato.

2.5. *I callback come opportunità sperimentale nell'individuare il comportamento di menzogna*

Il cuore di questa tesi risiede nell'importanza che i *callback* hanno rivestito in questo disegno di ricerca, come opportunità sperimentale che ci ha portati a ricontattare venti partecipanti chiedendo loro di segnalare puntualmente in quali momenti avessero mentito, mostrandogli le registrazioni della loro intervista. Il criterio con il quale questi venti soggetti sono stati considerati idonei al *callback* è stato richiamare i venti soggetti che hanno selezionato il numero maggiore di *bogus item* durante un questionario somministratogli durante l'intervista. Avendo a disposizione le registrazioni e il minutaggio esatto delle bugie dette, sono stati analizzati i *cues* non verbali manifestatisi mentre la bugia veniva pronunciata. A seconda del contenuto delle bugie (e dell'intenzione con la quale sono state pronunciate, chiarificato dai partecipanti stessi)

le bugie sono state divise in quattro tipologie differenti seguendo la categorizzazione di Levashina e Campion (2007):

- *Slight Image Creation*, leggera modifica (per omissione o arricchimento) apportata ad un evento realmente accaduto.
- *Extensive Image Creation*, costruzione ex novo di un evento non realmente accaduto.
- *Image Protection*, tutela della propria immagine allontanando sospetti o inferenze altrui.
- *Ingratiation*, ingraziarsi l'esaminatore con complimenti oppure dicendo quel che l'esaminatore vuole sentirsi dire.

La forza di questi *callback* risiede nell'approccio ideografico con il quale sono stati strutturati: abbiamo chiesto direttamente ai partecipanti di parlarci delle motivazioni che li hanno spinti a mentire, ci siamo fatti spiegare la realtà delle cose e ci hanno comunicato come si sentivano durante l'intervista e durante le bugie. Ci siamo approcciati all'esperienza passata delle interviste confrontandoci con i diretti interessati come differenti singolarità mosse da proprie, uniche e irripetibili motivazioni. Nei prossimi capitoli sarà descritta dettagliatamente la procedura che ci ha portato alla fase finale dello studio.

3. LO STUDIO EMPIRICO

È stato utilizzato un disegno di ricerca *between subject* (condizione di controllo vs condizione sperimentale) dove i partecipanti sono stati assegnati casualmente ad una delle due condizioni. Ogni partecipante del gruppo sperimentale, prima di iniziare l'intervista di selezione, è stato avvertito da un avviso di identificazione. Tale avviso è un messaggio tratto dallo studio di Law et al. (2016) che

avvisa della possibilità di identificare tentativi di gestione della propria immagine, fornendo al partecipante un resoconto delle possibili conseguenze dei propri tentativi disonesti. Tale avviso si è dimostrato efficace nel controllo del *faking behavior* durante la somministrazione di test di personalità a distanza (Landers et al., 2011). Il suo scopo è di diminuire il grado di desiderabilità sociale, incentivando il candidato all'onestà e alla trasparenza. L'aspettativa all'interno di questa condizione è che vengano a manifestarsi minori comportamenti disonesti. Più specificamente, una minore occorrenza di affermazioni circa la conoscenza di strumenti e psicopatologie inesistenti (*bogus items*) ed una gestione più onesta della propria immagine. Entrambe le variabili dipendenti sono state misurate mediante la somministrazione di una scala self-report al termine dello studio. Entrambi i gruppi, sia sperimentale che di controllo, hanno partecipato ad una simulazione di colloquio di lavoro motivati dalla possibilità di vincere un premio in denaro del valore di € 150, se fossero emersi come il candidato ideale. Prima di procedere con l'intervista, sono stati somministrati dei questionari di misure di controllo (attrattività dell'organizzazione, stabilità emotiva, ansia da prestazione, onestà-umiltà e *Dark Triad*). Una volta terminata l'intervista a tutti i soggetti sarà presentata la scala di gestione della propria immagine (Levashina & Campion, 2007) accompagnata ad una scala per la misura della motivazione (Arvey et

al., 1990). Dopo sei mesi da questa intervista sono stati richiamati, per la fase di *callback*, i partecipanti che avevano selezionato il più alto numero di *bogus items*. Durante tale procedura i partecipanti hanno potuto riguardare la propria intervista insieme all'intervistatore, segnalando opportunamente il minutaggio preciso delle loro bugie. Avendo a disposizione le registrazioni contenenti le bugie ammesse dai partecipanti ed il minutaggio esatto nel quale esse si manifestavano, è stato possibile individuare i cue comportamentali associati a tali bugie.

3.1. *Obiettivi*

Gli obiettivi del presente studio vertono fortemente sulla fase di *callback*.

La prima ipotesi di ricerca è che vi sia un'associazione tra indici non verbali e menzogne nel sottogruppo dei *callback*. È dunque attesa l'incidenza di alcuni *cue* non verbale tra i presenti nella rosa selezionata in concomitanza al comportamento di falsificazione. Si suppone che questo avvenga come tentativo di autoregolazione da parte del soggetto, sebbene tale tema non faccia parte degli obiettivi del presente elaborato. Emerge da questa ipotesi un'ulteriore domanda: ci si chiede se vi sia una differenza tra i due gruppi sperimentali (in termini di confronto tra medie) per i cue comportamentali messi in atto durante il comportamento di falsificazione.

La seconda ipotesi di ricerca si poggia sulla prima: in caso vi sia un'associazione ci si chiede quale tra le quattro tipologie appartenenti alla categorizzazione di Levashina e Campion (2007) si associ maggiormente al comportamento non-verbale nel sottogruppo *callback*. L'aspettativa è che la *Extensive Image Creation* manifesti maggiore associazione a comportamenti non verbali, in quanto esse necessitano di più energie cognitive nell'essere formulate, consistendo nella creazione di elaborate realtà fittizie *ex novo*. Un'associazione minore è invece attesa tra comportamenti non-verbali e le

Ingratiation in quanto meno difficili da autoregolare, ma anche effettivamente minori in quantità date le qualità intrinseche del setting (formale, telematico e monitorato) che sanciscono un certo distacco tra intervistatore e partecipante.

La terza ipotesi di ricerca prevede che vi sia un'associazione tra la quantità di bugie dichiarate nel questionario *Interview Faking Behavior* di Levashina & Campion (2007) e la quantità, sia totale che discreta, delle effettive bugie ammesse durante la fase di *callback*. L'aspettativa è che il questionario self-report non possa descrivere l'effettiva realtà dei fatti in quanto alcuni candidati potrebbero colpevolizzarsi eccessivamente per quantità esigue di *faking behavior* ed altri invece fare l'opposto. Questa aspettativa prende comunque atto della tutela avuta da parte degli intervistatori a fine intervista, comunicando agli intervistati che le risposte date al questionario *Interview Faking Behavior* non sarebbero state minimamente prese in considerazione ai fini della valutazione.

La quarta ipotesi è che vi sia un'associazione tra i punteggi ai questionari *Measure of Anxiety in Selection Interviews* (McCarthy & Goffin, 2004), IPIP BF 50 (Gooldberg, 1992) e HEXACO (Ashton & Lee, 2009) con i soggetti partecipanti al *callback*. I sopracitati questionari indicano rispettivamente i seguenti costrutti: ansia da prestazione per l'intervista, stabilità emotiva e onestà-umiltà. Le aspettative circa le correlazioni con 'ansia da prestazione' è che non ve ne siano di rilevanti, in quanto i partecipanti del gruppo *callback* sono stati selezionati in base alla quantità di menzogne emerse durante il questionario che precedeva l'intervista. Ci si aspetta che vi sia un'associazione positiva con i costrutti di stabilità emotiva e onestà-umiltà. Tuttavia, basandoci su quanto affermato da De Nicolo (2021), non sono state trovate correlazioni tra i punteggi a questi test ed il campione dei 138 intervistati. Tali aspetti vengono comunque indagati

in quanto la campionatura del *callback* risulta essere un peculiare sottoinsieme dello studio sopracitato, che potrebbe rivestire un'eccezione data l'attitudine alla menzogna dei 20 partecipanti.

3.2. *Partecipanti*

Sono state condotte 150 interviste e 127 di queste sono state utilizzate per lo studio, in quanto le restanti 23 non sono risultate idonee per la natura dell'audio o dell'illuminazione delle registrazioni, rendendole inutilizzabili. Di questi partecipanti 105 erano studentesse e 22 studenti, tutti appartenenti a differenti magistrali di Psicologia dell'università di Padova, Milano, Bergamo e Parma. La procedura di reclutamento è avvenuta tramite i gruppi WhatsApp delle magistrali del primo e del secondo anno dei diversi atenei, all'interno dei quali è stato diffuso un messaggio contenente informazioni sullo studio in questione. Una volta data la propria disponibilità, veniva concordato insieme al candidato un appuntamento per l'intervista.

3.3. *Procedura*

Le interviste, consistenti in *role play* analoghi a quelli utilizzati da Law et al. (2016), vedono il partecipante impegnato in una simulazione di colloquio lavorativo. Una volta concordato l'appuntamento con il candidato durante il reclutamento, è stata recapitata un'e-mail di promemoria (24 ore prima dello svolgimento della procedura sperimentale) contenente le istruzioni da seguire e il link Zoom per svolgere l'intervista. Nei 15 minuti antecedenti lo svolgimento del colloquio, un'altra e-mail è stata inviata al candidato in questione. La mail consisteva nel bando di concorso per psicologo junior presso l'azienda ospedaliera di Padova, fornendo così al candidato una descrizione della posizione lavorativa e dei requisiti richiesti per ricoprirla. Tale aspetto si è reso necessario in quanto permette di poter sfruttare la variabile contestuale dell'attrattività

nei confronti dell'organizzazione, che stando a ricerche precedenti (Melchers et al., 2020) stimola il candidato nell'impegnarsi in comportamenti di gestione ingannevole della propria immagine.

Una volta collegatosi alla riunione Zoom, il candidato riceveva tramite la funzionalità chat un link personalizzato per accedere al proprio questionario sulla piattaforma Qualtrics. Dopo aver fornito il consenso informato, al candidato sono state presentate scale per la misura di: ansia da prestazione per il colloquio di lavoro, stabilità emotiva, attrattività dell'organizzazione, onestà-umiltà, disturbi borderline, antisociale, narcisista, istrionico e la *Dark Triad*. Compilate queste misure, gli appartenenti al gruppo sperimentale hanno ricevuto un avviso differente da quello del gruppo di controllo. Coloro che si trovano fare parte del gruppo di controllo ricevono un messaggio che li invita a proseguire la prova senza problemi. Al contrario i membri del gruppo sperimentale hanno visualizzato il seguente avviso di identificazione:

“Desideriamo informarLa che abbiamo notato alcuni insoliti pattern di risposta e desideriamo chiarire il problema. Alcune domande poste in precedenza misurano le risposte socialmente desiderabili. Questi item identificano le persone che hanno modificato le loro risposte in base a ciò che loro credono sia l'aspettativa delle altre persone su un dato tema, al fine di aumentare le possibilità di ottenere il lavoro. Il suo profilo di risposta fino a questo punto è simile a quello di chi risponde in modo socialmente desiderabile. Non intendiamo dubitare della sua integrità, piuttosto vogliamo solo ottenere una chiara comprensione di chi è Lei. Informazioni imprecise possono comportare una mancanza di adattamento al ruolo o una gestione inefficace del personale. Ciò può inoltre portare i

dipendenti a sentirsi inadeguati, insoddisfatti, o demotivati, a lasciare il lavoro o ad essere licenziati. Vorremmo sottolineare l'importanza della totale sincerità nelle risposte che fornisce. Sia sé stesso e risponda a ogni domanda cercando di fornirci una sua descrizione precisa e affidabile. Desideriamo inoltre informarla che in passato alcuni candidati hanno ripetutamente distorto le loro risposte, anche dopo il presente messaggio di avvertimento. Questi individui furono scoperti rapidamente, e immediatamente rimossi dal processo di selezione”.

Dopo aver ricevuto il messaggio relativo al loro gruppo di appartenenza, i partecipanti sono tenuti a segnalare le loro competenze teoriche, selezionando delle opzioni contenenti sia modelli, strumenti e psicopatologie esistenti sia *bogus item*. Si tratta di una serie items creati ad hoc che riportano delle informazioni false e inesistenti e che hanno lo scopo di individuare i partecipanti che si stanno impegnando nell'inganno. Al fine di non facilitarne l'identificazione da parte del partecipante, vengono inseriti all'interno di un pool di items effettivamente esistenti. Una volta conclusa la loro compilazione, il candidato viene invitato a ritornare su zoom per iniziare l'intervista.

Passando alla seconda fase del colloquio di selezione ha inizio la vera e propria intervista. Al fine di garantire l'immersione del partecipante nella simulazione, gli intervistatori hanno utilizzato abiti formali e si sono avvalsi dell'utilizzo di un'intervista semi-strutturata (descritta nella sezione “Misure”). L'impiego di un'intervista semi-strutturata è giustificato dalla necessità di mantenere duttile, ma pur sempre puntuale, la struttura dell'intervista in modo da offrire ai candidati opportunità di rispondere liberamente, anche utilizzando falsificazione o gestione ingannevole delle impressioni.

Ognuno dei quattro intervistatori è stato opportunamente sottoposto ad una fase di training preliminare per prendere confidenza con l'intera procedura.

Terminato il colloquio, l'intervistatore lascia il partecipante all'interno della stanza virtuale insieme ad un collaboratore fino a quel momento silente e con la telecamera disconnessa presente fin dall'inizio del collegamento. Sarà premura dell'intervistatore specificare che quanto verrà riportato da quel momento in poi dal candidato nei questionari, non verrà utilizzato ai fini della selezione e non lo penalizzerà in alcun modo. In questa ultima fase, quindi, viene somministrato l'*Interview Faking Behavior* di Levashina e Campion (2007) per misurare le tecniche di gestione ingannevole delle impressioni insieme al test *attitude survey* di Arvey et al. (1990), un self-report che ha lo scopo di misurare il grado di motivazione che il partecipante dichiara di aver avuto durante l'intervista. Tale motivazione è stata incentivata in fase di reclutamento offrendo un premio in denaro di € 150 al candidato con il punteggio più elevato all'intervista di selezione. Durante l'intervista è stato assegnato un punteggio ad ogni risposta del partecipante (punteggi stabiliti con una griglia di valutazione utilizzata da tutti gli intervistatori). Il partecipante che sarebbe risultato essere associato al punteggio cumulativo migliore, avrebbe ricevuto la somma in denaro messa in palio.

La fase successiva è stata quella di codifica delle interviste, che ha impegnato 7 esaminatori differenti. In questa fase le registrazioni delle interviste sono state analizzate utilizzando una rosa selezionata di *cue* non verbali (*Tabella 1*) provenienti dalle metanalisi di DePaulo et al. (2003) e Hartwig & Bond (2011). Per la codifica dei gesti invece ci siamo affidati a Ekman & Friesen (1969). Tale selezione è avvenuta prediligendo *cue* con una migliore dimensione dell'effetto *d*. Non sono stati selezionati *cue* riguardanti il movimento delle gambe oppure riguardanti lo sguardo o il movimento

Cue	Metanalisi	Descrizione
Discrepanza, incoerenza	DePaulo et al., 2003	Incoerenza a livello contenutistico, incoerenza tra verbale e non verbale, correzioni, symbolic slips
Immediatezza verbale e vocale	DePaulo et al., 2003	Efficacia e puntualità nel rispondere alle domande, essere esaustivi, chiarezza nei contenuti e pertinenza alle esperienze personali
Incertezza verbale e vocale	DePaulo et al., 2003	Esitazioni o interruzioni nel discorso, spesso elevata presenza di errori grammaticali, farfugliare e incespicare
Tensione vocale	DePaulo et al., 2003	Voce tremula o voce rotta, innalzamento del tono della voce
Coinvolgimento verbale e vocale	DePaulo et al., 2003	La persona parla in modo interessato e attivo. La persona riesce a mantenere l'intervistatore attento e coinvolto.
Dettagli	DePaulo et al., 2003	Dettagli che arricchiscono gli episodi. Non vanno considerate nel conteggio azioni preliminari necessarie alla comprensione del discorso, situazioni ipotetiche né l'espressione di un'ideologia.
Ammessa mancanza di memoria	DePaulo et al., 2003	L'intervistato dice "non mi ricordo" e può o meno addurre delle spiegazioni. Non va considerato il "non lo so".
Sorriso genuino	DePaulo et al., 2003	La persona sta provando emozioni positive mentre parla. Si nota movimento degli zigomi e degli occhi. Non è un sorriso utilizzato per mascherare stati di ansia, imbarazzo e nervosismo.
Gesti simbolici	Ekman & Friesen, 1969	Possono sostituire o ripetere la parola, il loro significato è comprensibile anche se non sono accompagnati dal verbale.
Gesti indicatori	Ekman & Friesen, 1969	Gesti che rappresentano le emozioni che la persona sta provando o che ha provato durante l'episodio raccontato.
Gesti illustratori	Ekman & Friesen, 1969	Gesti che senza essere accompagnati dalla parola non sono comprensibili direttamente.
Gesti adattatori verso il corpo	Ekman & Friesen, 1969	Considerati brevi se durano meno di 2 secondi, lunghi se durano di più. Pressione e sfregamento su una parte del corpo.
Gesti adattatori – oggetto	Ekman & Friesen, 1969	Possono essere brevi o lunghi. Pressione o sfregamento prolungato su un oggetto o con un oggetto come tramite per raggiungere il corpo.
Amichevole (complessivo)	Hartwig & Bond, 2011	Cordialità e gentilezza, la persona risulta piacevole nei modi e prova ad essere simpatica.
Cooperatività (complessivo)	DePaulo et al., 2003	L'intervistato dimostra di aver compreso il meccanismo di andamento dell'intervista nella parte clinica e anticipa la risposta, fa richieste di chiarimenti rispetto alle domande.
Nervoso (complessivo)	DePaulo et al., 2003	La persona appare tesa, restituisce una sensazione di ansia. Irrequietezza sui piani verbale e non verbale.

Tabella 1: la tabella si riferisce al file condiviso tra tutti i giudici e descrive i cue non verbali e la letteratura dalla quale provengono.

oculare in quanto l'integrità delle interviste è stata svolta telematicamente tramite la piattaforma di Zoom. In questa fase (come già descritto nella sezione "Introduzione") venti soggetti con punteggi positivi ai *bogus item* sono stati ricontattati per discutere dei loro risultati. Nessun premio in denaro è stato messo in palio questa volta: la motivazione dei soggetti era intrinsecamente autentica. In questa fase ai partecipanti è stato chiesto di rivedere la propria intervista in compagnia dell'esaminatore, segnalando l'esatto momento in cui una bugia cominciava ad essere detta. A posteriori gli esaminatori hanno differenziato le bugie dette in *Slight Image Creation*, *Extensive Image Creation*, *Image Protection* e *Ingratiation*. (Levashina & Campion, 2007) Riesaminando le interviste focalizzandosi sui minutaggi esatti forniti nella fase di *callback*, si sono analizzati i comportamenti non verbali venutisi a manifestare mentre le bugie venivano raccontate¹.

3.4. *Misure*

Ansia da prestazione

Per quanto riguarda le misure, esse sono analoghe a quanto descritto nello studio di De Nicola (2021), in quanto membro appartenente al medesimo gruppo di ricerca del presente studio. Si riportano dunque i medesimi strumenti e dati, in quanto medesimo è stato il lavoro concernente questa porzione di lavoro di ricerca. Per misurare l'ansia da prestazione relativa al colloquio di lavoro è stato utilizzato il *Measure of Anxiety in Selection Interviews* (McCarthy & Goffin, 2004), composto da 6 item (e.g. "durante un colloquio di lavoro, mi preoccupa di cosa succederà se non ottengo il lavoro") ai quali era possibile fornire una risposta mediante una scala Likert a 5 punti (1= fortemente in disaccordo a 5 = fortemente d'accordo). Da letteratura l'attendibilità dello strumento è

¹ V. Appendice A

di $\alpha=.83$ mentre quella osservata in questo studio, su un campione di $N=137$ (il 99,3% del campione originale), è risultata essere $\alpha=.82$. Il campione dei questionari differisce per numero da quello delle interviste, in quanto alcune di esse non sono risultate essere fruibili a causa della scarsa illuminazione o della qualità dell'audio delle registrazioni. Per quanto riguarda i questionari invece sono rimasti disponibili 138 di essi, a causa del mancato invio da parte di alcuni partecipanti.

Attrattività dell'organizzazione

Come misura dell'attrattività dell'organizzazione sono stati utilizzati 5 item dallo studio (Highhouse et al., 2003) (e.g. "Sono interessata/o a saperne di più su questa azienda"), ai quali era possibile anche qui fornire una risposta mediante una scala Likert a 5 punti (1= fortemente in disaccordo a 5 = fortemente d'accordo). Su un campione di $N=138$ l'attendibilità è risultata essere $\alpha=.93$. Si riporta tale misura, raccolta durante le interviste, sebbene essa non verrà approfondita in sede di questo elaborato.

Stabilità emotiva

Per misurare la stabilità emotiva è stato utilizzato IPIP BF 50 (Gooldberg, 1992) composto da 10 item (e.g. "Mi arrabbio facilmente") ai quali era possibile fornire una risposta mediante una scala Likert a 5 punti (1= fortemente in disaccordo a 5 = fortemente d'accordo). Da letteratura, l'attendibilità dello strumento è pari $\alpha=.86$, analogamente a quella osservata in questo studio su un campione di $N=136$ (il 98,6% del campione originale) che è risultata essere $\alpha=.85$.

Onestà-umiltà

Onestà-umiltà sono state misurate con la scala HEXACO (Ashton & Lee, 2009). Tale scala è composta da 10 item utilizzati per la misura di quattro sottoscale: sincerità, equità, evitamento dell'avidità e modestia. Sempre utilizzando una scala Likert a 5 punti (1= fortemente in disaccordo a 5 = fortemente d'accordo) i partecipanti erano tenuti a scegliere una risposta ad ogni degli item. Nella letteratura, l'attendibilità del punteggio composito di Onestà-Umiltà ottenuto dalla media di tutti gli item è $\alpha=.79$ mentre quella osservata all'interno di questo studio è risultata essere $\alpha=.67$. All'interno di questo studio invece, su un campione di $N=135$ (il 97,8% del campione originale) le scale assumono i seguenti valori: quella di sincerità assume un valore di $\alpha=.60$, l'equità di $\alpha=.78$, evitamento dell'avidità di $\alpha=.50$ e modestia di $\alpha=.51$.

Bogus item

Prendendo spunto della procedura sperimentale di Fan et al. (2012), sono stati creati appositamente 37 item suddivisi in tre sezioni differenti: modelli teorici, strumenti clinici e disturbi psicologici. Nei 37 item, 9 sono dei *bogus item* (ovvero 'item fasullo') riportanti informazioni false e inesistenti (Tabella 2). A questi item si può rispondere con una risposta dicotomica (conosco/ non conosco) e servono a individuare quali partecipanti stanno utilizzando l'inganno per veicolare un'immagine di sé più competente, affermando di conoscere teorie, strumenti e disturbi che però non esistono in alcuna nosografia o in letteratura. Questa misura elicitava dunque un oggettivo comportamento di falsificazione. Per quanto riguarda i *bogus item* nei modelli teorici: $N=3$ hanno dichiarato di conoscere il modello di T. Berengari e la sindrome della sensibilità plusvalente, $N=1$ di conoscere il modello dell'occlusività mandatoria di O.

	Item esistenti	Bogus item
Modelli teorici	<ul style="list-style-type: none"> ➤ La psicologia dei costrutti personali di G. Kelly ➤ Prospettiva di H. Kohut sul narcisismo, ➤ Il trauma secondo S. Ferenczi ➤ Le strutture di personalità secondo il modello di O. Kernberg ➤ Il modello dell'attaccamento secondo P. Fonagy ➤ La depressione secondo A. Beck ➤ Il modello del continuum espressivo-supportivo secondo G. O. Gabbard ➤ Il modello della rêverie materna secondo W. Bion 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ T. Berengari e la sindrome della sensibilità plusvalente ➤ O. Davernelle e il modello dell'occlusività mandatoria ➤ R. Raufitz e l'allontanamento senso percettivo
Strumenti clinici	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Millon Clinical Multiaxial Inventory (MCMI) ➤ Adult Attachment Interview (AAI) ➤ Minnesota Multiphasic Personality Inventory (MMPI) ➤ Shedler-Westen Assessment Procedure (SWAP) ➤ Rorschach secondo il metodo Exner o Passi Tognazzo ➤ State-Trait Anxiety Inventory (STAI) ➤ State-Trait Anger Expression Inventory (STAXI-2) ➤ Mini-Mental State Exam (MMSE) ➤ Eating Disorder Inventory-3 (EDI-3) ➤ Wechsler Intelligence Scale for Children-IV (WISC-IV) ➤ Wechsler Adult Intelligence Scale – Revised (WAIS-R) 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ohio Language Failure Matrix (OLFM) ➤ Parental Figure Trauma Interview (PAFTI) ➤ Sub-clinical Paranoid Meanings Interview (SUPMI)
Disturbi psicologici	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disturbo di panico ➤ Sindrome di Cotard ➤ Tricotillomania ➤ Disturbo schizoaffettivo ➤ Disturbo dell'adattamento ➤ Disturbo di personalità isterico istrionico ➤ Disturbo dissociativo di identità ➤ Sindrome di Capgras ➤ Disturbo ciclotimico 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Disturbo Distopico ➤ Attaccamento inverso ➤ Disturbo d'identificazione delirante

Tabella 2: riportati gli item esistenti e bogus item selezionabili nel questionario divisi per modelli teorici, strumenti clinici e disturbi psicologici

Davernelle e N=2 di conoscere il modello di R. Raufz e l'allontanamento sensorcettivo. Passando ai *bogus item* degli strumenti clinici: N=3 hanno riportato di conoscere il OLFM e il SUPMI mentre N=6 hanno affermato di conoscere il PAFTI. Per concludere, la maggiore frequenza di *bogus item* è emersa nella parte che esaminava le conoscenze dei candidati dei disturbi clinici psicologici. N=27 ha affermato di conoscere il Disturbo Distopico, N=28 il Disturbo d'identificazione delirante e N=21 invece ha selezionato l'attaccamento inverso. Il *bogus item* più selezionato è stato dunque quello del Disturbo d'identificazione delirante, mentre quello meno selezionato è stato il modello dell'occlusività mandatoria di O. Davernelle.

Interview faking behavior:

Per misurare la gestione ingannevole delle impressioni è stata utilizzata una scala self report: la *Interview Faking Behavior* di Levashina & Campion (2007). Similmente a quanto detto precedentemente lo strumento è diviso in quattro dimensioni: *Slight Image Creation* (e.g. "Ho esagerato nel raccontare le responsabilità che avevo nei lavori precedenti"), *Extensive Image Creation* (e.g. "Ho costruito storie fittizie per spiegare le lacune che ho avuto nelle mie esperienze lavorative"), *Image Protection* (e.g. "Quando mi è stato chiesto, non ho menzionato i problemi che ho avuto nei lavori precedenti") e *Ingratiation* (e.g. "Ho esagerato con i commenti positivi sull'organizzazione"). Sebbene lo strumento originale avesse una totalità di 54 item, sono stati selezionati 5 item per ogni dimensione. Il criterio utilizzando è stato quello del coefficiente di saturazione maggiore nell'articolo di presentazione della scala Levashina & Campion (2007). La risposta avveniva tramite una scala Likert a 5 punti (1= fortemente in disaccordo a 5 = fortemente d'accordo). Da letteratura, la dimensione *Slight Image Creation* ha

un'attendibilità pari a $\alpha=.90$, la *Extensive Image Creation* di $\alpha=.95$, la *Image Protection* di $\alpha=.92$ e la *Ingratiation* di $\alpha=.91$. Le 4 dimensioni di questo strumento sono state valutate su un campione di $N=137$ (99,3% del campione totale). Nella dimensione *Slight Image Creation* abbiamo ottenuto $\alpha=.82$, in quella *Extensive Image Creation* di $\alpha=.92$, nella *Image Protection* di $\alpha=.71$ e in quella *Ingratiation* di $\alpha=.78$. L'attendibilità dello strumento osservata all'interno di questo studio è di $\alpha=.90$.

Test attitude survey:

Il *Test attitude survey* di Arvey et al. (1990) è stato utilizzato per misurare la motivazione alla partecipazione al colloquio. Il questionario è composto da 10 item (e.g. "Durante questo colloquio, mi sono concentrato e ho cercato di fare del mio meglio") ai quali si poteva fornire una risposta mediante una scala Likert a 5 punti (1= fortemente in disaccordo a 5 = fortemente d'accordo). Il calcolo dell'attendibilità iniziale dello strumento è pari a $\alpha=.85$ e su un campione di $N=135$ (il 97,8% del campione originale) è risultata essere $\alpha=.88$.

Intervista semi-strutturata:

Durante il colloquio i quattro intervistatori hanno utilizzato un'intervista semi-strutturata di tipo comportamentale costruita appositamente per questa procedura sperimentale. Le due dimensioni indagate sono l'integrità morale e successivamente le conoscenze teoriche del candidato. Con la tutela di permettere agli intervistatori di elaborare dei giudizi oggettivi sono stati fissati degli ancoraggi di risposta: risposta adeguata (3 punti), risposta neutra (2 punti) e risposta inadeguata (1 punto).

Una domanda di presentazione apriva l'intervista (*“Cosa significherebbe per Lei essere assunto come psicologo Junior presso l'azienda ospedaliera di Padova?”*) e non era soggetta a valutazioni di alcuna sorta, ma serviva a sancire l'effettivo inizio della simulazione. Seguiva a questa domanda una rapida rassegna del profilo che gli intervistatori stavano ricercando (*Come ben saprà, siamo alla ricerca di una figura che possiede alta motivazione per la professione di psicologo ottime capacità comunicative e relazionali, capacità di lavorare in gruppo e di problem solving*). La prima domanda si concentrava sulle strategie con le quali il candidato potesse fronteggiare l'inadeguatezza o la mancanza di preparazione sul luogo di lavoro, riferendosi ad esperienze passate:

“Al lavoro, è possibile che tra le mansioni assegnate ci siano dei compiti per i quali non ci sente adeguati, capaci o sufficientemente preparati. Immaginiamo che lei abbia sicuramente vissuto un'esperienza. Per cortesia la descriva, focalizzandosi su ciò che è accaduto e come si è sentito. Mi dica che cosa ha fatto, cosa ha provato, chi era coinvolto e quali sono state le conseguenze delle sue azioni”

La seconda domanda invece virava sull'assertività del candidato nel non occuparsi di mansioni che non gli competevano, anche se ciò avesse significato non rispettare il volere del datore di lavoro:

“Nel lavoro per il quale ha fatto domanda è molto importante l'integrità morale. Negli ultimi 18 mesi, quando erano attive le limitazioni ai contatti in presenza per prevenire la diffusione del COVID-19, è accaduto che alcuni tutor di tirocinio abbiano chiesto ai propri tirocinanti di essere sostituiti nelle loro attività. Ad esempio, è stato chiesto ai tirocinanti di preparare, senza

supervisione, dei materiali per le lezioni, condurre parti di colloquio in assenza del supervisore, o di sostituire il supervisore durante la frequenza di corsi online per il conseguimento di crediti ECM. Ha vissuto un'esperienza analoga a questa? Le è mai capitato di pensare che l'incarico a lei assegnato non rientrasse nelle sue responsabilità? Mi racconti il suo episodio, che cosa ha fatto, chi era coinvolto e come ha vissuto l'accaduto”

L'ultima domanda indagante la dimensione dell'integrità morale riguardava come il candidato fronteggiasse comportamenti scorretti dei colleghi nei confronti dell'ente:

“È accaduto in passato, durante lo svolgimento dei tirocini, che le ore di operato dei tirocinanti non venissero portate pienamente a termine in quanto essi approfittavano dell'assenza del tutor in sede per abbandonare in anticipo il luogo di lavoro. Ciò comportava un aumento del carico lavorativo per gli altri tirocinanti. Le è mai capitato che dei colleghi in gruppi formali, lavorativi, universitari o di volontariato abbiano messo in atto dei comportamenti dannosi per il gruppo? Come si è comportato?”

La seconda parte dell'intervista invece si concentrava sulle conoscenze teoriche nell'ambito della psicologia con tre domande (e.g. “Ha avuto contatti con persone con catatonìa? Può descrivere l'evento?”), chiedendo di raccontare le esperienze dirette e testando le conoscenze teoriche del partecipante rispetto alla catatonìa, al delirium tremens e al disturbo bipolare. L'affidabilità dell'intervista è stata testata tramite la stima dell'accordo tra giudici indipendenti. Ognuno dei quattro giudici ha ricodificato separatamente almeno cinque delle interviste svolte dagli altri intervistatori, generando quindi una sovrapposizione di 21 interviste codificate da due valutatori con punteggio risultato essere fortemente correlato ($r=.87$).

Ammissione di menzogna al callback:

Durante la fase di richiamo sono stati ricontattati 20 soggetti utilizzando come criterio di inclusione al sottogruppo la selezione di *bogus item* nel questionario compilato il giorno dell'intervista. Avvalendosi delle registrazioni delle interviste, che i partecipanti hanno potuto rivedere per intero con l'intervistatore, essi sono stati incoraggiati a riportare tutte le bugie raccontate. I partecipanti sono stati istruiti a segnalare puntualmente il minutaggio delle proprie bugie, affinché l'intervistatore potesse annotarlo. Sono state quindi catalogate nelle 4 tipologie di bugia proposte da Lewashina e Champion (2007). Successivamente l'intervistatore ha nuovamente analizzato le interviste in prossimità del minutaggio segnalato dal partecipante, procedendo con il codificare quali *cue* comportamentali venissero a manifestarsi in un intervallo di tempo compreso tra i 4 secondi precedenti alla bugia e i 4 secondi dopo.

3.5. Risultati

Abbiamo raccolto un totale di 107 menzogne, divise per soggetto in base alla Tabella 3.

Soggetto	Frequency	Percent	Valid Percent	Soggetto	Frequency	Percent	Valid Percent
1	3	2.804	2.830	11	2	1.869	1.887
2	22	20.561	20.755	12	1	0.935	0.943
3	8	7.477	7.547	13	1	0.935	0.943
4	6	5.607	5.660	14	6	5.607	5.660
5	1	0.935	0.943	15	5	4.673	4.717
6	15	14.019	14.151	16	4	3.738	3.774
7	8	7.477	7.547	17	3	2.804	2.830
8	6	5.607	5.660	18	5	4.673	4.717
9	2	1.869	1.887	19	4	3.738	3.774
10	1	0.935	0.943	20	3	2.804	2.830
				Total	107	100.000	

Tabella 3: tabella di frequenza delle bugie rilevate nei callback divise per soggetto.

Al fine di rispondere alla prima ipotesi di ricerca, ovvero se vi sia un'associazione tra indici non verbali e menzogne ammesse durante le interviste di callback, abbiamo contato il numero di indicatori di menzogna, para-verbali e non verbali, osservati in corrispondenza delle menzogne ammesse dai partecipanti durante l'intervista di callback, disaggregando per tipo l'indicatore (Tabella 4). I cue che si sono manifestati con maggiore occorrenza in concomitanza ad un comportamento di falsificazione risultano essere quelli di "Immediatezza verbale e vocale" (24 volte), "Incertezza verbale e vocale" (23 volte), "Dettagli" (24 volte) e "Gesti adattatori" (48 volte).

	N° Bugie	% Bugie	N FBI IP	% FBI IP	N FBI ING	% FBI ING	N FBI SIC	% FBI SIC	N FBI EIC	% FBI EIC
Ambivalenza	9	5,17	3	1,72	1	0,57	1	0,57	4	2,29
Immediatezzaverbal eovocale	24	13,79	2	1,14	2	1,14	7	4,02	13	7,47
Incertezzaverbaleov ocale	23	13,21	4	2,29	1	0,57	8	4,59	10	5,74
Tensionevocale	7	4,02	2	1,14	1	0,57	3	1,72	1	0,57
Coinvolgimentoverb aleovocale	1	0,57	0	0	1	0,57	0	0	0	0
Dettagli	24	13,79	3	1,72	4	2,29	10	5,74	7	4,02
Ammessamancanzad imemoria	3	1,72	1	0,57	1	0,57	1	0,57	0	0
SorrisoGenuino	12	6,89	2	1,14	0	0	7	4,02	3	1,72
Gestisimbolici	4	2,29	0	0	0	0	1	0,57	3	1,72
Symbolicslips	3	1,72	0	0	0	0	1	0,57	2	1,14
Gestiindicatori	3	1,72	1	0,57	0	0	2	1,14	0	0
Illustratori	7	4,02	1	0,57	2	1,14	3	1,72	1	0,57
Adattatori	48	27,58	6	3,44	2	1,14	16	9,19	24	13,79
Adattatoriogetto	6	3,44	1	0,57	0	0	0	0	5	2,87
Totali	174	100%	26	15%	15	9%	60	34%	73	42%
Assenza di Cue	8	5%	4	2%	1	1%	0	0	3	2%

Tabella 4: la tabella esprime la statistica descrittiva dell'occorrenza dei cue non-verbali venutisi a manifestare durante un comportamento di falsificazione. I totali sono stati approssimati.

Si è anche tenuto in considerazione che in 8 casi di bugie ammesse non si è rilevato alcuno dei cue sopracitati ("Assenza di cue"). Ci siamo anche chiesti come differiscano i due gruppi sperimentali in termini di cue espressi e per farlo ci siamo avvalsi del T-Test a campioni indipendenti di Student (Tabella 5). I due gruppi non correlati, ai quali viene applicato un confronto al fine di determinare se vi sia una differenza significativa

tra le medie, sono il gruppo 1 (con avviso, N=53 menzogne) e il gruppo 2 (senza avviso, N= 53 menzogne). Non esiste quindi evidenza che l'avviso di identificazione abbia ridotto il numero di menzogne dichiarate dal partecipante durante l'osservazione congiunta dell'intervista di selezione svolta sei mesi prima. Si osserva invece una differenza significativa nel numero di menzogne ai bogus item. Si osserva inoltre che anche la quantità di indicatori nella categoria "dettagli" differisce tra i due gruppi ($d = -0.557$) con il gruppo sperimentale caratterizzato da meno dettagli nella narrazione di un comportamento passato. Infine, si osserva una notevole differenza nella "immediatezza verbale e vocale" con il gruppo sperimentale che si è rivelato utilizzare un linguaggio più immediato e fluido ($d=0.879$).

Passando al secondo quesito sperimentale, in caso vi sia un'associazione ci si chiede quale tra le quattro tipologie di menzogna appartenenti alla categorizzazione di Levashina e Campion (2007) si associ maggiormente al comportamento indicatore di menzogna nel sottogruppo *callback*. Anche in questo caso abbiamo fatto riferimento alla precedente tabella (Tabella 5). Su un totale di 106 bugie emerse durante i *callback* sono stati rilevati 174 *cue* non-verbali in corrispondenza temporale. Di questi 174 *cue*, 26 sono associati a bugie di *Image Protection* (costituendo il 15% del totale), 15 bugie sono associati a falsificazioni *Ingratiation* (il 9%), 60 *cue* sono legati a bugie di tipo *Slight Image Creation* (il 34%) e 73 di essi si sono manifestati durante delle menzogne di categoria *Extensive Image Creation*, risultando essere FBI-EIC la categoria di menzogne per la quale si è osservata la maggior corrispondenza con gli indicatori di menzogna.²

² V. Appendice B per le tabelle di frequenza

Independent Samples T-Test ▼

	t	df	p	Cohen's d	95% CI for Cohen's d	
					Lower	Upper
Bogus	2.144	104	0.034	0.416	0.031	0.800
Ambivalenza	1.041	104	0.300 ^a	0.202	-0.180	0.583
Immediatezzaverbaleovocale	4.527	104	< .001 ^a	0.879	0.479	1.277
Incertezzaverbaleovocale	0.233	104	0.816	0.045	-0.336	0.426
Tensione vocale	-1.170	104	0.245 ^a	-0.227	-0.609	0.155
Coinvolgimentoverbaleovocale	NaN ^b					
Dettagli	-2.865	104	0.005 ^a	-0.557	-0.943	-0.167
Ammessamancanzadimemoria	NaN ^c					
SorrisoGenuino	1.852	104	0.067 ^a	0.360	-0.025	0.743
Gestisimbolici	NaN ^d					
Symbolic slips	NaN ^e					
Gestiindicatori	0.581	104	0.562	0.113	-0.268	0.494
Illustratori	-1.170	104	0.245 ^a	-0.227	-0.609	0.155
Adattatori	-1.167	104	0.246	-0.227	-0.608	0.156
Adattatorioggetto	0.835	104	0.405	0.162	-0.219	0.543
Tipologia	0.835	104	0.406	0.162	-0.220	0.543
FBI SIC	3.149	104	0.002 ^a	0.612	0.221	1.000
FBI EIC	0.925	104	0.357 ^a	0.180	-0.202	0.561
FBI IP	2.640	104	0.010 ^a	0.513	0.125	0.899
FBI ING	3.593	104	< .001 ^a	0.698	0.304	1.089

Tabella 5: T Test di Student per campioni indipendenti dove i due gruppi sono soggetti a correlazione con i bogus, i cue e le 4 tipologie di bugia.

Il terzo quesito si chiedeva se fosse presente un'associazione tra i punteggi emersi dal self report *Interview Faking Behaviour* di Levashina & Campion (2007) e le bugie ammesse dai partecipanti durante la fase di *callback*. In questa fase, H_0 afferma che non vi sia associazione tra la quantità di bugie riportate durante la compilazione del *Interview Faking Behavior* e la quantità di bugie ammesse durante il *callback*, mentre H_1 afferma come possa intercorrere un'associazione tra la quantità di bugie riportata tramite *Interview Faking Behavior* e la quantità di quelle ammesse durante il *callback*. Avvalendosi dell'indice di correlazione per ranghi di Spearman (Tabella 6), si sono osservate correlazioni nulle tra FBI-IP e Numero di bugie ammesse nella categoria -IP ($r_s=0.092$, $p=0.699$), FBI-ING e N-ING ($r_s=-0.115$, $p=0.630$) e con FBI-SIC e N-SIC ($r_s=0.096$, $p=0.687$).

Spearman's Correlations		NIP	NING	NSIC	NEIC	FBIIP	FBIING	FBISIC	FBIEIC
1. NIP	Spearman's rho	—							
	p-value	—							
2. NING	Spearman's rho	-0.125	—						
	p-value	0.601	—						
3. NSIC	Spearman's rho	0.164	0.009	—					
	p-value	0.491	0.970	—					
4. NEIC	Spearman's rho	0.140	-0.427	0.501	—				
	p-value	0.557	0.061	0.024	—				
5. FBIIP	Spearman's rho	0.092	0.064	0.050	0.095	—			
	p-value	0.699	0.788	0.833	0.692	—			
6. FBIING	Spearman's rho	-0.399	-0.115	0.036	-0.080	0.102	—		
	p-value	0.081	0.630	0.882	0.737	0.670	—		
7. FBISIC	Spearman's rho	-0.115	0.218	0.096	-0.079	0.108	0.492	—	
	p-value	0.629	0.357	0.687	0.742	0.651	0.028	—	
8. FBIEIC	Spearman's rho	-0.295	-0.196	0.313	0.638	-0.030	0.261	0.304	—
	p-value	0.207	0.408	0.179	0.002	0.900	0.266	0.192	—

Tabella 6: la tabella mostra le correlazioni R-per ranghi di Spearman. N sta per la quantità di bugie ammesse in callback mentre FBI sta per le bugie dichiarate nel test Interview Faking Behavior compilato subito dopo l'intervista.

Tuttavia, passando alla correlazione tra FBI-EIC e N-EIC la correlazione che risulta intercorrere tra le due variabili è positiva ($R= 0.638$), $p=.002$). Possiamo rifiutare H_0 , accettando H_1 . Esiste quindi una corrispondenza tra le *Extensive Image Creation* dichiarate dai partecipanti e quelle effettivamente ammesse. La relazione tra le due variabili N-EIC e FBI-EIC risulta essere lineare e monotona (Figura 1), il che significa che all'aumentare della quantità di *Extensive Image Creation* dichiarate nel questionario, aumenta anche il numero di *Extensive Image Creation* effettivamente identificate dal soggetto osservando il suo comportamento durante l'intervista di follow-up avvenuta a sei mesi di distanza.

Passando alla quarta ipotesi, ci si chiede se vi sia un'associazione tra le menzogne identificate durante il follow-up e il punteggio del soggetto alle scale di ansia, stabilità emotiva e integrità morale (v. sezione misure). Attraverso delle correlazioni tra i punteggi dei 20 soggetti ai tre test e al numero di *bogus* e bugie emersi dai relativi soggetti possiamo asserire che non vi sia alcuna correlazione significativa (Tabella 7).

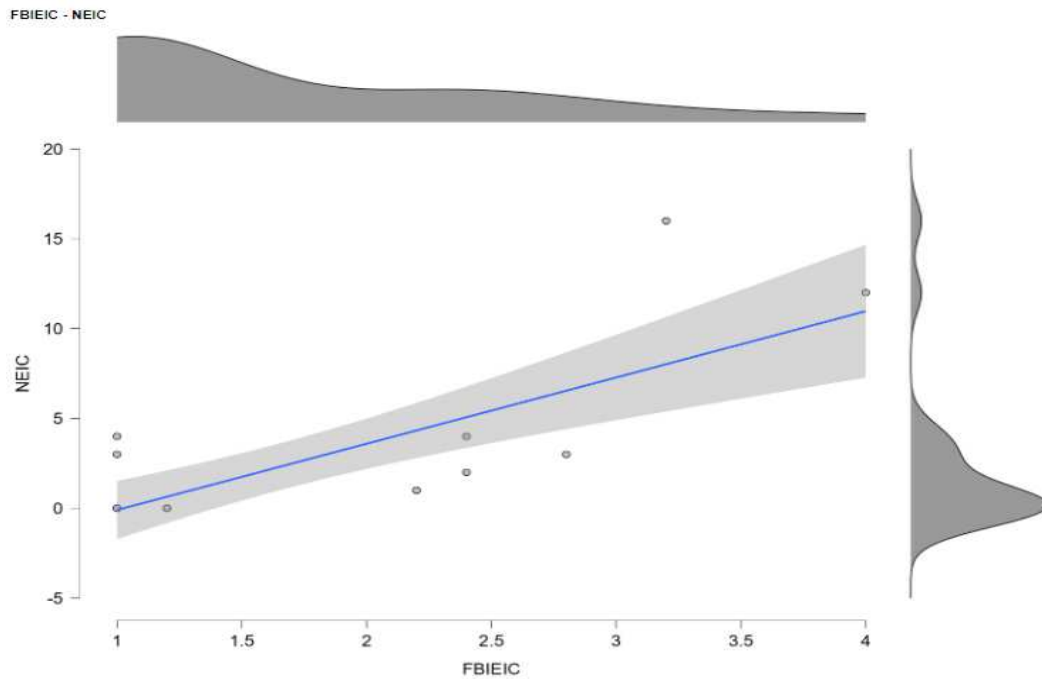


Figura 1: rappresentazione grafica della relazione che intercorre tra il punteggio alla scala FBI-EIC e il numero di menzogne del tipo EIC ammesse dall'intervista a distanza di sei mesi.

	IntAnx	Neur	Hon_Hum	bogus	n°bugie
1	2,67	4,20	4,20	2,00	3,00
2	1,67	2,50	3,70	3,00	4,00
3	3,17	2,70	2,80	2,00	6,00
4	1,33	4,30	3,80	4,00	3,00
5	1,83	3,50	3,60	3,00	5,00
6	3,17	3,30	3,70	1,00	1,00
7	2,50	3,40	4,50	1,00	2,00
8	3,33	2,80	3,67	1,00	3,00
9	2,17	3,70	4,30	2,00	5,00
10	2,00	3,20	3,50	2,00	4,00
11	3,00	3,50	4,00	1,00	6,00
12	1,33	3,40	4,30	1,00	1,00
13	1,83	4,20	4,10	2,00	1,00
14	3,67	3,00	3,20	8,00	2,00
15	2,33	4,00	3,60	1,00	8,00
16	1,50	4,00	4,50	1,00	6,00
17	4,00	3,70	4,80	4,00	22,00
18	2,50	2,70	2,30	1,00	8,00
19	1,00	4,20	4,00	1,00	15,00
20	2,83	3,50	3,60	1,00	1,00
	IntAnx	Neur	Hon_Hum		
X bogus	0,289455	-0,09845	-0,10802		
X bugie	0,150446	0,168546	0,195196		

Tabella 7: in tabella sono mostrati i punteggi ai singoli test dove IntAnx sta per il Measure of Anxiety in Selection Interviews (McCarthy & Goffin, 2004), Neur sta per il IPIP BF 50 (Gooldberg, 1992) e Hon_Hum per l' HEXACO (Ashton & Lee, 2009). Tali punteggi sono stati correlati al numero di bogus selezionati e di bugie pronunciate dai singoli partecipanti.

4. DISCUSSIONE

4.1. *Discussione dei risultati*

Durante questo elaborato sono state sollevate molte tematiche tangenti il comportamento di falsificazione nelle interviste di selezione del personale, e per tutto lo svolgimento dello studio ci siamo chiesti come il corpo, tramite comportamenti non-verbali, potesse lasciar intuire degli spiragli di verità dietro alla bugia. Abbiamo attinto alla letteratura in materia per selezionare questi *cue* non-verbali per poi osservarli minuziosamente nelle registrazioni delle interviste che abbiamo svolto. La nostra ricerca non si è fermata all'osservazione di tali *cue* essendo essa stata accompagnata da misurazioni *self-report* e misurazioni oggettive quali i bogus item e le ammissioni di bugia avvenute nei *callback*.

Procederò iniziando con il riassumere i risultati emersi dal presente studio, per poi dedicarmi ad una discussione più approfondita di ciascuno di essi. Con il presente elaborato abbiamo quindi dimostrato che gli indicatori comportamentali non-verbali “incertezza verbale e vocale”, “immediatezza verbale e vocale”, “dettagli” e “gesti adattatori” si associno al comportamento di falsificazione mentre esso viene messo in atto. Passando alla seconda ipotesi, abbiamo dimostrato come le bugie di *tipo Extensive Image Creation*, rispetto alle altre 3 della categorizzazione di Levashina e Campion (2007), siano quelle maggiormente accompagnate da indicatori comportamentali non-verbali (il 43% dei *cue* rilevati durante i *callback* si sono manifestati durante la produzione di una bugia *Extensive Image Creation*). Con la terza ipotesi di ricerca ci siamo domandati se vi fosse una corrispondenza tra le bugie dichiarate dai partecipanti appena terminata l'intervista (compilando il questionario *Interview Faking Behavior*) e le bugie effettivamente ammesse agli intervistatori durante la fase di *callback*. Tale

corrispondenza avviene unicamente per le bugie *Extensive Image Creation* e non per le altre tre categorie. Infine, è emerso dalla quarta domanda di ricerca, come non vi sia alcuna associazione significativa rilevata tra il comportamento di falsificazione ed i costrutti di ansia per l'intervista, onestà/umiltà e stabilità emotiva.

Operando ora una più precisa disamina sui risultati, dalla prima ipotesi sperimentale emerge come i *cue* “incertezza verbale e vocale”, “immediatezza verbale e vocale”, “dettagli” e “gesti adattatori” giochino un ruolo nel *faking behavior*. Possiamo dunque asserire che rispondere con poca sicurezza e con scarsa reattività, manipolare il proprio corpo durante l'eloquio producendo una narrazione ipo-dettagliata, poco colorita, scarsamente personale e semplicistica risultano essere quindi avvisaglie di menzogna. Nella sezione 1.2. di questo elaborato è stato approfondito il concetto di autoregolazione, fenomeno sotteso ai gesti adattatori che si sono rivelati essere molto spesso accompagnati da comportamenti di falsificazione. Paul Ekman si riferisce ai gesti adattatori chiamandoli gesti manipolatori ed essi consistono in movimenti in cui una parte del corpo "manipola" o interagisce con un'altra parte del corpo (cioè una parte del corpo accarezza, massaggia, strofina, stringe, pizzica, prende, gratta, ecc. un'altra parte del corpo). Nervosismo, autocontrollo, una semplice fonte di distrazione: innumerevoli possono essere i motivi che stanno dietro a tali gesti. Questa tesi però non ha mai cercato di spiegare il ‘perché’ vi siano *cue* comportamentali non-verbali associati al *faking behavior*, ma semplicemente ‘come’ essi vengano a manifestarsi, descrivendoli. Imprimendo una certa pressione o forza sulle mani, giocherellare con i propri capelli oppure stuzzicare certe aree del viso la persona si autoregola, ovvero tenta di controllare o attenuare efficacemente il proprio stato di attivazione psicofisiologica (arousal) per adattarsi alla situazione sociale in cui si trova e raggiungere uno scopo

(Rothbart & Bates, 2006; Gross & Thompson, 2007). Nel caso dei nostri partecipanti, tale scopo era quello di risultare credibili nelle loro bugie, cucendosi addosso il falso profilo del candidato perfetto per poi assicurarsi il premio in denaro. Stando a Harper, Wiens e Matarazzo (1987) questi movimenti sono un prodotto dell'ansia e sono strettamente collegate agli stati di agitazione. L'incertezza verbale e vocale si esprime con un vario range di comportamenti para-verbali. Ad esempio, nel tentativo di prendere tempo mentre si cerca di strutturare una bugia, i bugiardi possono ripetere aspetti già affermati più volte. Così facendo si cerca di convincere l'interlocutore che la risposta data sia l'unica possibile, sancendone l'importanza. L'incertezza vocale e verbale si esprime anche con la latenza di risposta. Sebbene essa non sia stata cronometrata in questo studio, il ritardo tra la domanda e la risposta è causato dalla necessità del bugiardo di pensare e tessere la bugia, al contrario di una persona onesta che semplicemente ricorda e risponde senza particolari cautele. Frequenti sono anche gli errori del parlato. Avendo come campione di partecipanti studenti universitari si esclude la variabile 'basso livello d'istruzione' dinnanzi a molti errori nel parlato, ma non si può escludere quella legata a determinati DSA o disturbi psicologici (come l'ADHD o sindromi ansiose) che potrebbero compromettere la qualità dell'eloquio in termini di errori nel parlato. Quando una persona risulta tesa e concentra le sue energie sul contenuto di un messaggio, può tralasciarne la forma in quanto percepita come secondaria in termini di coerenza. Parlando di ipo-dettagliamento, Colwell e colleghi (2007) ritengono che le dichiarazioni oneste si contraddistinguano perché più vivide e spontanee, arricchite da dettagli esterni e contestuali. Inoltre, le persone oneste aggiungono dettagli in un secondo momento (ma sempre durante il discorso) in quanto sovengono loro alla memoria. In generale, i bugiardi riferiscono di mantenere la

coerenza come strategia per apparire credibili, cercando di ridurre la quantità di incoerenza e incongruenza nei dettagli delle loro dichiarazioni (Verigin et. al., 2020). Mentendo è importante creare una storia non contraddittoria e inattaccabile: fornendo molti dettagli essi possono stridere tra loro, insospettendo l'altro. Le storie dei bugiardi offrono dunque meno dettagli, in quanto non hanno particolare familiarità con ciò che stanno raccontando e anche per fare in modo di non essere scoperti (Vrij, 2000). Ed è la DePaulo stessa, nello studio del 2003, a riportare come i bugiardi forniscano meno dettagli, similmente a quanto rilevato nel nostro studio. Emerge anche come i bugiardi utilizzino costruzioni linguistiche che sembrano prendere le distanze dai loro ascoltatori, oppure dal contenuto, risultando poco chiari, evasivi e impersonali. Il *cue* "immediatezza verbale" ha un adattamento in italiano infelice: non si traduce infatti in "rispondere in modo immediato" ma con l'essere pertinenti, esaustivi e saldi nel rispondere. Risposte pressapochiste, prive di coloritura emotiva, poco approfondite e poco personali si sono infatti rivelate essere spesso bugie (DePaulo et.al., 2003). Il fatto che "immediatezza verbale e vocale" e "incertezza verbale e vocale" risultino entrambi significativi, in quando sembrerebbe che si auto-escludano a vicenda, risiede nel fatto che l'immediatezza verbale e vocale di alcuni bugiardi dello studio veniva mutuata da racconti di altri. Infatti, abbiamo potuto notare come alcuni soggetti fossero molto rapidi ed esaustivi nel mentire in quanto non dovevano costruire delle narrazioni sul momento perché già le possedevano, in forma di racconti e storie altrui. Tutto ciò che dovevano fare era modificare i pronomi delle persone presenti nel racconto. Lavorare in un bar diviene lavorare in una comunità diurna, il proprietario del bar diviene il coordinatore, i colleghi diventano gli altri tirocinanti: le dinamiche interpersonali rimanevano invariate, ma il racconto cambiava di setting. Mi sono imbattuto in ottimi bugiardi, persone che

erano estremamente abili nel mentire: effettivamente il gruppo *callback* era costituito da persone con l'attitudine al mentire. Come osservato nel capitolo 4.2. "*Limiti e prospettive future*", sarebbe senza dubbio utile ristrutturare la fase di *callback* con persone meno avvezze alla menzogna, per poter avere più informatività sul dato di immediatezza verbale e vocale. Si può quindi avere motivo di pensare che l'altro ci stia mentendo quando la narrazione da lui prodotta risulta essere fin troppo semplicistica, priva di approfondimenti e di coloritura emotiva. Un esempio che risiede nella vita quotidiana di tutti noi consta nel convenevole "come stai?" al quale frequentemente si risponde "tutto bene dai... Tu?". Ci possono essere molti motivi per tacere il proprio reale benessere in determinati contesti, e con ciò non si intende condannare una risposta di questo tipo; risulta però evidente come una risposta simile sia superficiale e semplicistica (ad andare bene non è qualcosa, ma un generico 'tutto'). Non vi sono dettagli, giustificazioni e approfondimenti ma soprattutto, sia per cortesia che per evasività, si rimbalza la domanda mettendo l'altro nella propria posizione.

Rispondendo alla seconda domanda, ovvero quale tra le quattro tipologie appartenenti alla categorizzazione di Levashina e Champion (2007) si associ maggiormente al comportamento non-verbale nel sottogruppo *callback*, emerge come il 43% dei 174 *cue* rilevati in concomitanza di bugie si associ a *Extensive Image Creation*. Questo è facilmente spiegabile in quanto la salienza e la magnitudo di tali bugie suscita un *arousal* nella persona, che deve essere autoregolata in qualche modo. La maggior parte dei gesti adattatori, infatti, si riversa proprio in questa categoria di bugie. Questo dimostra come grandi bugie necessitino un apporto auto-regolatorio maggiore delle altre, ed i gesti adattatori sono la via regia per esprimere questa autoregolazione. Abbiamo rilevato pochi adattatori oggetto, ma i pochi che c'erano si sono rilevati in

questa tipologia di bugia. Non crediamo vi sia una propensione di alcune persone ad autoregolarsi tramite un oggetto terzo, creando una triangolazione interattiva, sebbene sia un'affascinante ipotesi dinamica. Semplicemente non tutte le persone avevano a portata di mano, durante l'intervista, degli oggetti (come penne, monili, elastici...) e quest'asimmetria è dovuta unicamente al caso. Anche le *Slight Image Creation* si associano ad un buon numero di *cue* non-verbali (più precisamente a 60 *cue*, ovvero il 36%), ed è in linea con quanto detto per le *Extensive Image Creation*: essendo bugie dalla minore intensità percepita, minore è anche la necessità di autoregolarsi.

Passando alla terza ipotesi, possiamo dunque osservare come vi sia una certa corrispondenza tra le *Extensive Image Creation* dichiarate dai partecipanti e quelle effettivamente ammesse. Tale corrispondenza è plausibilmente dovuta alla salienza che hanno le bugie *Extensive Image Creation*, in quanto esse, a differenza delle altre, configurano realtà totalmente fasulle. I partecipanti non hanno dunque valutato le *Image Protection*, le *Ingratiation* e le *Slight Image Creation* alla stregua delle *Extensive Image Creation*, ritenendo solo quest'ultime come effettive bugie degne di nota. Abbiamo quindi osservato che i partecipanti, consci dell'assenza di ripercussioni nel dichiarare le bugie dette, siano più proni ad ammettere di aver falsificato la realtà tramite *Extensive Image Creation*, percepita dai partecipanti come la tipologia più saliente tra le bugie. Questo ci porta a riflettere quanto le omissioni non vengano assimilate al concetto di bugia e passino in secondo piano rispetto alle bugie *Extensive Image Creation*. Effettivamente risulta più facile giustificare un complimento (affermando di non vederci nulla di malizioso), una protezione dell'immagine (puntando sul vittimismo oppure sulle proprie insicurezze) e perfino una piccola bugia (ammettendo di essersi confusi). Ciò che invece è impossibile giustificare, se non con ottime doti sofistiche, è una bugia

veramente grossa. Effettuando i *callback*, infatti, tranne nei casi di *Extensive Image Creation*, i partecipanti adducevano alcune giustificazioni sul perché avessero mentito. Lo stesso non accadeva per le *Extensive Image Creation*, in quanto venivano solamente dette cose come “ok questo è totalmente falso” oppure “no, qui mi sono inventata tutto”. Effettivamente non c’è modo per giustificare la frase “avevo un buon rapporto con i miei colleghi durante il tirocinio” se il tirocinio non era mai avvenuto.

Passando alla quarta ipotesi di ricerca, abbiamo dunque confermato come non intercorra alcuna correlazione significativa tra i costrutti di ansia per l’intervista, stabilità emotiva, onestà/umiltà ed il numero di bugie e *bogus item* selezionati dai singoli partecipanti al *callback*. Ciò non sorprende eccessivamente in quanto nello studio di De Nicolo (2021) tali correlazioni, sull’intero campione della ricerca, non erano risultate significative. La nostra aspettativa era che probabilmente per il sottogruppo *callback* potesse esserci qualche differenza, data la propensione alla menzogna dei partecipanti: ma così non è stato. Il valore nullo che emerge dall’indice non implica, tuttavia, che le variabili siano indipendenti. L’assenza di correlazione con l’ansia da intervista può essere dovuta in parte alla loro attitudine al mentire e dunque alla loro abilità nel trattenere le manifestazioni ansiose tipiche della menzogna; un’altra chiave di lettura potrebbe risiedere nel fatto che l’intervista consistesse in una simulazione, in più filtrata da un medium telematico. I partecipanti sapevano che lo scenario peggiore che gli si prospettava era quello di mantenere lo stato dell’arte, non vincendo il premio. In poche parole, potevano solo guadagnarci senza avere effettive ricadute sulla propria vita, al contrario di come accade in un autentico colloquio di lavoro. Il costrutto indagato dall’ IPIP BF 50, quello di stabilità emotiva, è mutuato dal *Big Five* (Goldberg, 1993) e va specificato in cosa consista, dato che diversamente dagli

altri due costrutti esso non si esaurisce nel significato della parola ma si compone di altri significati e costrutti. Stando a Rau & Williams (2016) la stabilità emotiva/nevroticismo è un costrutto che indica quanto gli individui nevrotici siano inclini a sperimentare affetti negativi come ansia, ostilità, umore depresso e sensibilità emotiva. Il riverbero di tale condizione non sarebbe infatti atteso in termini di numerosità delle bugie e di *bogus item*, ma in una prospettiva più *performance-based*. Tra le ricadute comportamentali di una persona nevrotico-ansiosa, le prime a venire in mente non coinvolgono di certo la produzione di bugie: suscettibilità, attenzione vigilante, timore del giudizio sono ben più attese. Plausibilmente è questo il motivo che governa l'assenza di correlazione con il costrutto di stabilità emotiva e l'attitudine alla menzogna. Effettivamente colpisce come non vi sia correlazione tra il numero di bugie e *bogus item* ed il costrutto di onestà/umiltà rilevato dal test HEXACO-60, ma ciò è probabilmente dovuto alle fragilità dei questionari *self-report* (v. Limiti e prospettive future).

Un altro punto importante toccato in questa tesi è l'impiego dell'avviso di identificazione. L'avviso utilizzato all'interno della procedura online di questo studio si è dimostrato efficace nella riduzione del comportamento oggettivo di falsificazione subito dopo l'avviso (ovvero riduzione dei *bogus item* selezionati) ma non durante l'intervista, quantomeno nel sottocampione analizzato. Il gruppo 1, ricevendo l'avviso, ha selezionato in totale 17 *bogus item*, mentre il gruppo 2 ne ha selezionati 25. La possibilità di essere identificati come bugiardi, palesatasi al gruppo 1 tramite l'avviso di identificazione, può aver funto da deterrente al fingere di avere competenze non reali circa modelli, strumenti e disturbi psicologici. Tali risultati sono incoraggianti per la pratica professionale. Differentemente dal paradigma di Landers et al. (2011) sarebbe

opportuno utilizzare l'avviso di identificazione nei confronti di tutti i partecipanti coinvolti nel processo di selezione. Così facendo si porterebbe il candidato ad una maggiore sincerità, sia all'interno di una procedura di selezione del personale online, come osservato da questo studio, sia in una procedura di selezione del personale attuata in presenza, come testato da Law et al. (2016). L'avviso di identificazione non deve essere basato sulla verifica di un dato oggettivo (per di più difficile da ottenere se non attraverso i *bogus item*), quanto piuttosto deve far leva sul suo senso di responsabilità e onestà. Più specificatamente si fa leva sul sentire superegoico, muovendo nel candidato un leggero senso di colpa. Come abbiamo detto però, non abbiamo misurato l'ansia dei partecipanti ad intervista finita; non possiamo sapere quindi come tale avviso di identificazione abbia potuto impattare a livello performativo ed affettivo. Ciò è anche osservato da Law et al. (2016), ovvero come questa procedura possa accrescere l'ansia dei partecipanti a seguito della sua ricezione. Si rende quindi necessario che il messaggio non venga formulato in maniera minacciosa. Non si mette in dubbio la buona fede del candidato, semplicemente si fa notare come il pattern di risposte da lui prodotto sia assimilabile ad una profilazione (ovviamente fasulla) tipica dei bugiardi. Una volta disincentivato il comportamento di menzogna, la persona è libera di continuare il processo dell'intervista ben consapevole della spada di Damocle consistente nella possibilità di essere scoperta. Come sostenuto da Bourdage et al. (2020), l'avviso agisce sulla norma soggettiva (e soprattutto interiorizzata) del candidato, informandolo sull'adeguatezza o meno dei propri comportamenti utilizzati. Stimolare il candidato alla trasparenza evidenzia quanto tale qualità sia considerata fondamentale per l'organizzazione alla quale aspira far parte. Proceduralmente parlando, è bene inserire questo avviso subito dopo la misura dei predittori riguardanti la job performance e

soprattutto prima di una misura oggettiva di falsificazione (nel nostro caso i *bogus item*) e dell'intervista di selezione. Abbiamo infatti potuto osservare durante lo svolgimento di questa ricerca come l'impiego dei *bogus item* (item fasulli) si sia rivelato più che opportuno. I *bogus item* infatti si sono rilevati, ancor più dell'ammissione delle bugie durante la fase di richiamo (*callback*), gli indici più oggettivi per individuare le bugie. I *bogus item* relativi ai modelli teorici della psicologia sono quelli che hanno ingannato meno persone: questo è possibilmente dovuto alla natura dispersiva ed alla vasta proliferazione delle teorie psicologiche, ma anche dall'evidente focus clinico dei modelli utilizzati. Infatti, al di fuori di indirizzi magistrali ad impianto clinico è difficile che essi vengano studiati, risultando dunque più ammissibile non conoscerli. Questo accade similmente per i *bogus item* associati agli strumenti, in quanto ogni branca della psicologia ha i suoi test e strumenti preferenziali ed al di fuori di un particolare ambito risultano difficili da conoscere. Per quanto riguarda invece i *bogus item* relativi ai disturbi psicologici sono stati selezionati ben 66 volte. Questo è probabilmente dovuto alla responsabilità introiettata dagli studenti di psicologia, di qualunque indirizzo, ad intendersi della salute mentale. *Bogus item* come "disturbo di identificazione delirante" sono stati creati utilizzando parole assimilabili a disturbi deliranti, antepoendo il costrutto di identificazione. L'item risultava dunque plausibile, ma si riferisce ad un costrutto completamente inventato ed assente nella letteratura. Il "disturbo distopico" (anch'esso inesistente) si fregia di un nome altisonante, attingendo tuttavia ad un concetto della letteratura (non scientificamente intesa) antologica, e non della psicologia. Il *bogus item* "attaccamento inverso" fa ovviamente riferimento alla teoria dell'attaccamento, ma né nell'attaccamento infantile né in quello adulto viene nominato un attaccamento di tipo inverso. Alla domanda 'cosa ti ha spinto a selezionare

quest'item la risposta era sempre assimilabile ad un "mi sembrava di averlo già sentito", senza però addurre ulteriori spiegazioni.

4.2. Limiti e prospettive future

I limiti di questo studio risultano essere molteplici. Il campione di riferimento è inferiore ai 150 soggetti richiesti per la stabilizzazione degli effetti delle moderazioni. Inoltre, non sono stati misurati i livelli di ansia sperimentati a seguito dell'intervista di selezione, e tale variabile potrebbe mettere sotto una luce differente i risultati emersi. In più la campionatura è stata effettuata, come spesso accade, su studenti e studentesse di psicologia. Tuttavia, essendo lo studio indirizzato ad aspiranti psicologi junior, tale debolezza muta in un punto di forza dello studio. Va anche sottolineato, come spesso succede in letteratura, quanto le osservazioni fatte nel nostro studio circa la misura dei comportamenti di falsificazione non hanno considerato le misure inerenti alla gestione onesta delle impressioni. I termini 'patologico' o 'psicopatologico' non sono mai stati impiegati durante la scrittura di questo elaborato, in quanto con la presente tesi non si vuole far passare l'equazione "menzogna = psicopatologico". Mentire è solo una frazione del vasto panorama umano, che non si esaurisce con gli aggettivi 'normale' e 'patologico'. L'attuale ricerca si è svolta in un periodo storico che ne ha inevitabilmente influenzato le modalità: dato che le limitazioni delle attività in presenza erano attive durante il periodo delle interviste, esse sono state condotte via Zoom. Con ciò non viene messa in dubbio la qualità di un'intervista telematica, ma la sua impossibilità nell'analizzare alcuni *cue* comportamentali quali lo sguardo (filtrato dalla webcam) ed il movimento delle gambe (non inquadrato dalla webcam). Con ciò si ricorda che le registrazioni ottenute dalle interviste sono registrazioni che possono risentire di qualità audio-visiva a causa dei dispositivi dei partecipanti. Un limite importante di questa

ricerca consta nell'impiego, in questa ricerca ma più in generale nella ricerca in psicologia, di metodologie *self-report*. Le metodologie *self-report* portano irrimediabilmente con sé delle falle circa la loro attendibilità, in quanto la natura autovalutativa di tali misure risulta essere effettivamente fragile alla gestione delle impressioni ed all'autoinganno. La gestione delle impressioni comprende varianti come l'esagerazione, la falsificazione e la menzogna. L'autoinganno, invece, comprende varianti come l'auto-favoreggiamento, la difensività e la negazione. *Bias* cognitivi quali il *bias* di desiderabilità sociale ed il *bias* dell'intervistatore (sovrapponibile in parte al costrutto di *Ingratiation* per Lewashina & Campion) giocano un ruolo fondamentale nell'alterazione delle stime emerse dai *self-report* (Adams et.al., 1999). A ciò va sommato come i risultati dei test *self-report* oscillino tra i poli del *malingering* (Morey & Lanier, 1998), dipingendo il sé in modo forzosamente peggiore di quanto in realtà sia per attirare le cure e le attenzioni altrui, e la desiderabilità sociale (Paulhus, 2002) che al contrario smussa i lati meno desiderabili del sé al fine di omologarsi alle richieste socio-ambientali. Utilizzare solamente strumenti *self-report*, così fragili alle bugie, in un lavoro incentrato proprio su di esse avrebbe costituito una grande lacuna metodologica: per questo motivo abbiamo inserito i *bogus item* come misure oggettive di menzogna. Le misure *self-report* sono dunque ampiamente utilizzate in molti ambiti di indagine, la loro validità è però notevolmente compromessa dalla scarsa capacità intrinseca dei soggetti di rilevare, in modo affidabile, i propri stati interni (Barrett, 2006 & Nisett, 1997) Questa limitazione si riflette nella debole associazione tra test *self-report* con delle misure psicofisiologiche (Mauss, 2009) oppure comportamentali (Dang, 2020). Potrebbero svolgersi ulteriori ricerche adottando una modalità in presenza, al fine di sanare le lacune del presente studio causate dalle limitazioni costrette dalla pandemia

Covid-19. La selezione di almeno un *bogus item* è stato il criterio di idoneità per venire richiamati, ed il gruppo di 20 soggetti che ne è risultato è stato un gruppo composto da persone che hanno effettivamente mentito almeno una volta durante le interviste. Sarebbe dunque interessante effettuare degli ulteriori *callback* composti da persone che non sono cadute nell'errore di selezionare un *bogus item*, al fine di esaminare se il sottogruppo che verrebbe a generarsi fosse composto, o meno, da persone che non hanno effettivamente mai mentito (o mentito in minor misura) durante l'intervista. Il messaggio di fondo di questa tesi si elicita nella necessità di integrare tra loro più ambiti del sapere psicologico, al fine di far convergere la ricerca in risultati più complessi e descrittivi. Psicologi clinico-dinamici potrebbero aiutare i colleghi psicologi del lavoro ad individuare dissonanze, pattern e taciute motivazioni dei candidati durante le selezioni del personale; ed in egual misura gli psicologi del lavoro potrebbero coadiuvare il percorso terapeutico dei pazienti clinici circa le tematiche stress-lavoro correlate. Sarebbero senza dubbio auspicabili corsi di formazione tenuti da psicologi clinici atti a sviluppare questa capacità osservazionale squisitamente clinica. Basti pensare a quale risonanza clinica possano avere fenomeni come il *mobbing* sulle persone che ne sono vittima. Quando i colleghi, in età adulta, finiscono per metterti in ridicolo o a ferirti emotivamente, favoriscono la riemersione di fantasmi passati. Si torna ad essere il bambino spaventato, il ragazzino che non riesce a adattarsi, l'adolescente preda di bullismo. Le conquiste fatte in tema di assertività e autostima si crepano e rischiano di crollare. Questo va compreso, contenuto e risolto prima che la persona si ritiri in una regressione simile a quei difficili momenti che pensava fossero terminati per sempre. Sempre nell'ambito lavorativo, è importante supportare le persone nel caso di fallimenti o di credenze patogene del sé, al fine di evitare che in loro

s'innesci l'*helplessness* (Peterson, Maier, & Seligman, 1993). Tale invischiante sensazione di stallo e convinzione di essere senza speranze (e senza alcuna capacità) è un grave scotto all'autostima che può seriamente compromettere il funzionamento generale dell'individuo, per poi anche sfociare in psicopatologie internalizzanti. Un altro contributo clinico che si rende essenziale nel mondo del lavoro è il pronto intervento e gestione delle molestie sessuali sul luogo di lavoro. La vittima è spesso stretta in una morsa tra la costrizione a subire (per non patirne le conseguenze lavorative come il licenziamento) e l'omertà dilagante dei colleghi. Un intervento psicologico sulla vittima, mirato sull'ingiusto senso di colpa provato e sulla sensazione di sicurezza oramai venuta a mancare, va indubbiamente abbinato ad un intervento giuridico-penale nei confronti del *sex offender*. Il lavoro non è solamente un modo per guadagnare e occupare il proprio tempo: diviene un vero e proprio schema di sé della persona che può inficiare anche gli altri schemi del sé. La tutela e cura per la salute mentale dei dipendenti dovrebbe rivestire un ruolo prioritario per gli alti vertici di un'azienda, al fine di rendere l'ambiente lavorativo piacevole e soprattutto sicuro. Future ricerche potrebbero selezionare *cue* comportamentali diversi dai nostri, favorendo i *cue* che più di sono dimostrati informativi (e.g. immediatezza verbale e vocale) e non approfondendo quelli che sono emersi come meno rilevanti (e.g. ammessa mancanza di memoria). Ancora, si potrebbe decidere di indagare ruoli professionali nei quali la falsificazione delle impressioni è spesso cruciale (e.g. avvocatura). Successivi elaborati, provenienti da questo gruppo di ricerca, declineranno la bugia in un'accezione differente: essa verrà studiata in ottica psicopatologica. La menzogna è un comportamento umano messo in atto da ogni persona; tuttavia, vi sono profili psicopatologici ad essa più affini. Per i costrutti di machiavellismo, narcisismo maligno

e psicopatia (ovvero la triade oscura della personalità) verrà utilizzato il *Dark Triad Dirty Dozen* (Schimmenti et al., 2019). Tale strumento è composto da 12 item che vengono suddivisi in tre scale misuranti rispettivamente i livelli di machiavellismo (e.g. “Ho usato l’adulazione per ottenere ciò che voglio”), narcisismo (e.g. “Tendo a volere che gli altri mi ammirino”) e psicopatia (e.g. “Tendo a non provare rimorso”). Per i costrutti di disturbi di personalità istrionico, borderline, narcisistico e antisociale invece verranno utilizzati alcuni item specifici del *Millon Clinical Multiaxial Inventory-III* (Millon, 1997).

4.3. *Considerazioni personali*

Avendo fatto parte di questo gruppo di ricerca fin dall’inizio, ho potuto assistere a tutte le fasi del progetto. Il mio contributo nella ricerca è stato quello di proporre l’utilizzo di *bogus item* e di svilupparli, essere stato uno degli intervistatori e soprattutto aver proposto, ed effettuato, la fase di *callback* come opportunità sperimentale. Durante le interviste ho potuto osservare un variegato panorama di singolarità, non riassumibile in una lista di *cue* e di bugie. Caratteri altamente performativi, altri ansiosi, altri provocatori... Per alcuni l’intervista consisteva in una sfida dove dimostrare il proprio valore, per altri un semplice tramite alla possibilità di guadagnare denaro. Ho potuto notare come la maggioranza degli intervistati fosse a suo agio nella prima parte dell’intervista, anche facendo ricorso a delle bugie. Quando invece mi apprestavo a passare alle domande cliniche l’atmosfera cambiava. Il patto tra noi mutava: e dal dover parlare di sé e delle proprie esperienze i candidati si vedevano obbligati a dimostrarmi qualcosa, ovvero di essere competenti. La postura cambiava, un sorriso sforzato appariva sul volto dei candidati e il clima si faceva più teso. La performatività entrava in gioco e con essa la possibilità di essere smascherati. Coloro che si erano dichiarati

studenti di psicologia clinica senza esserlo, dimostravano molta difficoltà in questa fase. La catatonia veniva confusa con la narcolessia, il *delirium tremens* con i disturbi deliranti e il disturbo bipolare con il disturbo borderline di personalità. Non ho mai fatto venir meno il valore delle persone che non conoscevano tali disturbi, in quanto mi rendo conto di quanto sia ampio il mondo della psicologia e che per molte persone essa non si esaurisca unicamente nella clinica. Durante i *callback* invece gli intervistati erano molto pronti a confessare le loro bugie, quasi fosse un gioco. Ho potuto osservare come cue molto presenti in alcune persone erano completamente assenti in altre, dimostrando delle differenze interpersonali anche nella metodologia di menzogna. Sarebbe senza dubbio comodo che le menzogne fossero sempre accompagnate da certi pattern comportamentali: tuttavia sarebbe troppo semplicistico. Effettivamente la bugia è una narrazione personale come altre, ed essa risente delle tendenze personali di chi le formula. Il tema della bugia è un tema ricorrente, fin troppo mutuato dalla psicologia-pop attraverso *mass-media* di ogni genere. Un monito va però esteso alla possibilità di individuare le bugie al di fuori dell'ambito psicologico: potrebbe risultare catastrofico l'impiego di metodologie di *lie detecting* in ambiti tangenti la Giustizia o le Forze dell'Ordine. È ben noto come l'impiego di metodologie anti-etiche associate alle pratiche di interrogatorio non producano verità, ma narrazioni artefatte e utilitaristiche. Senza una metodologia precisa e ben collaudata, è bene che tali studi maturino nell'ambito della ricerca e che migrino da esso solamente una volta raggiunto un auspicabile, quanto difficile, risultato certo. Una bugia non differisce molto da qualsiasi comportamento umano: entrambi hanno uno scopo ed un personalissimo ed unico modo di manifestarsi nel reale, costituito da innumerevoli somme di apprendimenti. Si mente in modo utilitaristico, proprio come si mente per fronteggiare le proprie insicurezze. Del

resto, tutti noi abbiamo mentito almeno una volta nella vita: mentiremmo affermando il contrario.

4.4. Conclusioni

Individuare contenutisticamente e in che misura una persona stia mentendo è un compito molto difficile. Partendo dai lavori di DePaulo (2003) e di Lewashina e Campion (2007) abbiamo selezionato comportamenti non-verbali predittori di menzogna e catalogato le bugie in quattro tipologie. Molti altri studi sono stati fatti in passato sull'argomento e, nonostante questi innumerevoli studi, il tema della menzogna resta un tema non privo di fascinazione per molti studiosi. Dinanzi a quella che ci sembra essere una bugia possiamo nutrire sospetti ed appellarci ad alcuni *cue* comportamentali non-verbali, ma non possiamo esserne completamente certi senza un'ammissione. Il *lie detecting* riveste una sfida per la psicologia, sfida che non deve essere abbandonata. Questo studio ha dimostrato l'effettiva utilità dell'avviso di identificazione al fine di portare i candidati ad essere più onesti. Abbiamo potuto confermare che le bugie con maggiore magnitudo necessitano di un'autoregolazione più elevata, al fine di ridurre l'*arousal* da esse provocato. Questo elaborato conferma anche l'utilità pratica dei *bogus item*, come indice oggettivo, all'interno di questionari valutativi. Il nostro gruppo *callback* era infatti composto da persone che hanno fatto ricorso alla menzogna almeno una volta, ma ciò lo abbiamo scoperto solamente a posteriori dopo averli identificati tramite i *bogus item*. Fino a che verranno utilizzati strumenti *self-report* al fine di misurare caratteristiche facilmente falsificabili dall'individuo, sarà difficile fare passi avanti in questo tipo di ricerche. Confido quindi in un impegno scientifico nel trovare altri indici oggettivi di *faking behavior* alla stregua dei *bogus item*, per permettere alla ricerca di progredire sensibilmente.

APPENDICE B

Descriptive Statistics ▼

		Valid	Missing	Mean	Std. Deviation	Minimum	Maximum	Sum
Ambivalenza	1	22	0	0.136	0.351	0.000	1.000	3.000
Ambivalenza	2	8	0	0.125	0.354	0.000	1.000	1.000
Ambivalenza	3	30	0	0.033	0.183	0.000	1.000	1.000
Ambivalenza	4	46	0	0.087	0.285	0.000	1.000	4.000
Immediatezzaverbaleovocale	1	22	0	0.091	0.294	0.000	1.000	2.000
Immediatezzaverbaleovocale	2	8	0	0.250	0.463	0.000	1.000	2.000
Immediatezzaverbaleovocale	3	30	0	0.233	0.430	0.000	1.000	7.000
Immediatezzaverbaleovocale	4	46	0	0.283	0.455	0.000	1.000	13.000
Incertezaverbaleovocale	1	22	0	0.182	0.395	0.000	1.000	4.000
Incertezaverbaleovocale	2	8	0	0.125	0.354	0.000	1.000	1.000
Incertezaverbaleovocale	3	30	0	0.267	0.450	0.000	1.000	8.000
Incertezaverbaleovocale	4	46	0	0.217	0.417	0.000	1.000	10.000
Tensionevocale	1	22	0	0.091	0.294	0.000	1.000	2.000
Tensionevocale	2	8	0	0.125	0.354	0.000	1.000	1.000
Tensionevocale	3	30	0	0.100	0.305	0.000	1.000	3.000
Tensionevocale	4	46	0	0.022	0.147	0.000	1.000	1.000
Coinvolgimentoverbaleovocale	1	22	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Coinvolgimentoverbaleovocale	2	8	0	0.125	0.354	0.000	1.000	1.000
Coinvolgimentoverbaleovocale	3	30	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Coinvolgimentoverbaleovocale	4	46	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Dettagli	1	22	0	0.136	0.351	0.000	1.000	3.000
Dettagli	2	8	0	0.500	0.535	0.000	1.000	4.000
Dettagli	3	30	0	0.333	0.479	0.000	1.000	10.000
Dettagli	4	46	0	0.152	0.363	0.000	1.000	7.000
Ammessamancanzadimemoria	1	22	0	0.045	0.213	0.000	1.000	1.000
Ammessamancanzadimemoria	2	8	0	0.125	0.354	0.000	1.000	1.000
Ammessamancanzadimemoria	3	30	0	0.033	0.183	0.000	1.000	1.000
Ammessamancanzadimemoria	4	46	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
SorrisoGenuino	1	22	0	0.091	0.294	0.000	1.000	2.000
SorrisoGenuino	2	8	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
SorrisoGenuino	3	30	0	0.233	0.430	0.000	1.000	7.000
SorrisoGenuino	4	46	0	0.065	0.250	0.000	1.000	3.000
Gestisimbolici	1	22	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Gestisimbolici	2	8	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Gestisimbolici	3	30	0	0.033	0.183	0.000	1.000	1.000
Gestisimbolici	4	46	0	0.065	0.250	0.000	1.000	3.000
Symbolicslips	1	22	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Symbolicslips	2	8	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Symbolicslips	3	30	0	0.033	0.183	0.000	1.000	1.000
Symbolicslips	4	46	0	0.043	0.206	0.000	1.000	2.000
Gestiindicatori	1	22	0	0.045	0.213	0.000	1.000	1.000
Gestiindicatori	2	8	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Gestiindicatori	3	30	0	0.067	0.254	0.000	1.000	2.000
Gestiindicatori	4	46	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Illustratori	1	22	0	0.045	0.213	0.000	1.000	1.000
Illustratori	2	8	0	0.250	0.463	0.000	1.000	2.000
Illustratori	3	30	0	0.100	0.305	0.000	1.000	3.000
Illustratori	4	46	0	0.022	0.147	0.000	1.000	1.000
Adattatori	1	22	0	0.273	0.456	0.000	1.000	6.000
Adattatori	2	8	0	0.250	0.463	0.000	1.000	2.000
Adattatori	3	30	0	0.533	0.507	0.000	1.000	16.000
Adattatori	4	46	0	0.522	0.505	0.000	1.000	24.000
Adattatorioggetto	1	22	0	0.045	0.213	0.000	1.000	1.000
Adattatorioggetto	2	8	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Adattatorioggetto	3	30	0	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Adattatorioggetto	4	46	0	0.109	0.315	0.000	1.000	5.000

Note. Excluded 1 rows from the analysis that correspond to the missing values of the split-by variable Tipologia

BIBLIOGRAFIA

Adams, A. S., Soumerai, S. B., Lomas, J., & Ross-Degnan, D. (1999). Evidence of self-report bias in assessing adherence to guidelines. *International Journal for Quality in Health Care*, 11(3), 187-192.

Arvey, R. D., Strickland, W., Drauden, G., & Martin, C. (1990). Motivational Components of Test Taking. *Personnel Psychology*, 43(4), 695–716.
<https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.1990.tb00679.x>

Ashton, M. C., & Lee, K. (2009). The HEXACO-60: A short measure of the major dimensions of personality. *Journal of Personality Assessment*, 91(4), 340–345.
<https://doi.org/10.1080/00223890902935878>

Bänninger-Huber, E. (1992). Prototypical affective microsequences in psychotherapeutic interaction. *Psychotherapy Research*, 2(4), 291-306.
<https://doi.org/10.1080/10503309212331333044>

Barrett, L.F. *Are Emotions Natural Kinds?* *Perspect. Psychol. Sci.* 2006, 1, 28–58

Barsalou, L. W. (1999). Perceptions of perceptual systems. *Behavioral and Brain*

Bartak, L., & Rutter, M. (1976). Differences between mentally retarded and normally intelligent autistic children. *Journal of autism and childhood schizophrenia*, 6(2), 109-120.

Baughman, H. M., Jonason, P. K., Lyons, M., & Vernon, P. A. (2014). Liar liar pants on fire: Cheater strategies linked to the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 71, 35–38. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.07.019>

- Blanchard, M. & Farber, B. (2016) Lying in psychotherapy: Why and what clients don't tell their therapist about therapy and their relationship, *Counselling Psychology Quarterly*, 29:1, 90-112, DOI: 10.1080/09515070.2015.1085365
<https://doi.org/10.1080/09515070.2015.1085365>
- Blanchard, M., & Farber, B. A. (2016). Lying in psychotherapy: Why and what clients don't tell their therapist about therapy and their relationship. *Counselling Psychology Quarterly*, 29(1), 90-112.
- Bourdage, J. S., Schmidt, J., Wiltshire, J., Nguyen, B., & Lee, C. (2020). Personality, interview faking, and the mediating role of attitudes, norms, and perceived behavioral control. *International Journal of Selection and Assessment*, 28(2), 163-175.
- Buller, D., & Burgoon, J. (2006). Interpersonal Deception Theory. *Communication Theory*, 6, 203–242. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2885.1996.tb00127.x>
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Losch, M. E., & Kim, H. S. (1986). Electromyographic activity over facial muscle regions can differentiate the valence and intensity of affective reactions. *Journal of personality and social psychology*, 50(2), 260.
- Cardillo, J. E., & Smith, A. (1994). Psychometric issues. In T. J. Kiresuk, A. Smith, & J. E. Cardillo (Eds.), *Goal attainment scaling: Applications, theory, and measurement* (pp. 173–212). Mahwah NJ: Erlbaum.
- Cirelli, L. K., Einarson, K. M., Trainor, L. J. (2014). Interpersonal synchrony increases prosocial behavior in infants. *Developmental Science*, 17, 1003-1011.
- Clark, A. (2008). *Supersizing the mind: Embodiment, action, and cognitive extension*. OUP USA.

- Colwell, K., Hiscock-Anisman, C. K., Memon, A., Taylor, L., & Prewett, J. (2007). Assessment Criteria Indicative of Deception (ACID): An integrated system of investigative interviewing and detecting deception. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling*, 4(3), 167-180.
- Condon, W. S., & Ogston, W. D. (1966). Sound film analysis of normal and pathological behavior patterns. *Journal of nervous and mental disease*.
- Dang, J.; Ekim, Z.E.; Ohlsson, S.; Schiöth, H.B. Is there prejudice from thin air? Replicating the effect of emotion on automatic intergroup attitudes. *BMC Psychol.* 2020, 8, 47.
- De Nicolo, F. M. "Falsificazione delle interviste di selezione: uno studio sperimentale" (tesi di laurea magistrale in psicologia sociale, del lavoro e della comunicazione, Università degli Studi di Padova, 2021), pag. 99, https://thesis.unipd.it/bitstream/20.500.12608/29424/1/DENICOLO_FABIOMICHELE.pdf
- DePaulo, B. M. (1992). Nonverbal behavior and self-presentation. *Psychological Bulletin*, 111, 203–243. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.111.2.203>
- DePaulo, B. M., Lindsay, J. J., Malone, B. E., Muhlenbruck, L., Charlton, K., & Cooper, H. (2003). Cues to deception. *Psychological Bulletin*, 129, 74–118. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.129.1.74>
- Eisenberg, N., Cumberland, A., Spinrad, T. L., Fabes, R. A., Shepard, S. A., Reiser, M., Murphy, B. C., Losoya, S. H., & Guthrie, I. K. (2001). The relations of regulation and emotionality to children's externalizing and internalizing problem behavior. *Child Development*, 72(4), 1112–1134. <https://doi.org/10.1111/1467-8624.00337>

Ekman, P. (2022). Types of Gestures. Paul Ekman Group.

<https://www.paulekman.com/nonverbal-communication/types-of-gestures/>

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). The Repertoire of Nonverbal Behavior:

Categories, Origins, Usage, and Coding. *Semiotica*, 1(1), 49–98.

<https://doi.org/10.1515/semi.1969.1.1.49>

Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from the body or face. *Journal of personality and Social Psychology*, 29(3), 288.

Ellgring, H. (1986). Nonverbal expression of psychological states in psychiatric

patients. *European archives of psychiatry and neurological sciences*, 236(1), 31-34.

<https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/BF00641055.pdf>

Elliott, R. (2010) Psychotherapy change process research: Realizing the promise,

Psychotherapy Research, 20:2, 123-135, DOI: 10.1080/10503300903470743

Elliott, R., & Greenberg, L. S. (2007). The essence of process-experiential/emotion-

focused therapy. *American Journal of Psychotherapy*, 61(3), 241-254.

Fan, J., Gao, D., Carroll, S. A., Lopez, F. J., Tian, T. S., & Meng, H. (2012). Testing the

efficacy of a new procedure for reducing faking on personality tests within selection

contexts. *Journal of Applied Psychology*, 97(4), 866.

Feldman, R. (2007). Parent–infant synchrony and the construction of shared timing;

physiological precursors, developmental outcomes, and risk conditions. *Journal of*

Child psychology and Psychiatry, 48(3-4), 329-354. doi:

<https://doi.org/10.1111/j.1469-7610.2006.01701.x>

- Feldman, R. S., Philippot, P., & Custrini, R. J. (1991). Social competence and nonverbal behavior.
- Flückiger, C., Regli, D., Zwahlen, D., Hostettler, S., & Caspar, F. (2010). Der Berner Patienten- und Therapeutenstundenbogen 2000 [The Bern Post Session Report 2000, patient and therapist versions]. *Zeitschrift für Klinische Psychologie und Psychotherapie*, 39, 71–79. doi:10.1026/1616-3443/a000015
- Flückiger, C., Del Re, A. C., Munder, T., Heer, S., & Wampold, B. E. (2014). Enduring effects of evidence-based psychotherapies in acute depression and anxiety disorders versus treatment as usual at follow-up—a longitudinal meta-analysis. *Clinical Psychology Review*, 34(5), 367-375.
- Fridlund, A. J., Ekman, P., & Oster, H. (1987). Facial expressions of emotion. <https://psycnet.apa.org/record/1987-97548-005>
- Gabbard, G. O. (2017). Long-term psychodynamic psychotherapy: A basic text. American Psychiatric Pub.
- Gabbard, G. O., & Nittler, J. R. (1994). Psychodynamic psychotherapy. This page intentionally left blank, 665.
- Gennaro, A., Carola, V., Ottaviani, C., Pesca, C., Palmieri, A., & Salvatore, S. (2021). Affective saturation index: A lexical measure of affect. *Entropy*, 23(11), 1421.
- Gibson, J. J. (1979). The ecological approach to visual perception. London: Erlbaum.
- Goldberg, L. R. (1992). The development of markers for the Big-Five factor structure. *Psychological assessment*, 4(1), 26.

Goldin-Meadow, S., & Alibali, M. W. (2013). Gesture's role in speaking, learning, and creating language. *Annual Review of Psychology*, 64, 257–283.

<https://doi.org/10.1146/annurev-psych-113011-143802>

Grand, S., Freedman, N., Steingart, I., & Buchwald, C. (1975). The relation of adaptive styles to kinetic and linguistic aspects of interview behavior. *Journal of Nervous and Mental Disease*, 161, 293-306

Grawe, K. (2017). *Neuropsychotherapy: How the neurosciences inform effective psychotherapy*. Routledge.

Gross, J. J., & Thompson, R. A. (2007). Emotion Regulation: Conceptual Foundations. In *Handbook of emotion regulation* (pp. 3–24). The Guilford Press.

Haken, H. (2013). *Principles of brain functioning: A synergetic approach to brain activity, behavior and cognition*. New York, NY: Springer.

Hall, J. A., Harrigan, J. A., & Rosenthal, R. (1995). Nonverbal behavior in clinician-patient interaction. *Applied and preventive psychology*, 4(1), 21-37.

Hall, J. A., Horgan, T. G., & Murphy, N. A. (2019). Nonverbal Communication. *Annual Review of Psychology*, 70, 271–294. <https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010418-103145>

Stewart, D. W., Hecker, S., & Graham, J. L. (1987). It's more than what you say: Assessing the influence of nonverbal communication in marketing. *Psychology and Marketing*, 4(4), 303.

- Harris, P. L., & Lipian, M. S. (1989). Understanding emotion and experiencing emotion. In *Children's understanding of emotion* (pp. 241–258). Cambridge University Press. https://doi.org/10.1007/978-94-015-8484-5_18
- Hess, U., Philippot, P., & Blairy, S. (1999). Mimicry: Facts and fiction. The social context of nonverbal behavior, 213-241.
- Highhouse, S., Lievens, F., & Sinar, E. F. (2003). Measuring Attraction to Organizations. *Educational and Psychological Measurement*, 63, 986–1001. <https://doi.org/10.1177/0013164403258403>
- Hove, M.J. & Risen, J.L. (2009). It's all in the timing: interpersonal synchrony increases affiliation. *Soc. Cogn.* 27:949. doi:10.1521/soco.2009.27.6.949
- Ireland, M. E., & Pennebaker, J. W. (2010). Language style matching in writing: synchrony in essays, correspondence and poetry. *J. Pers. Soc. Psychol.* 99, 549–571. doi: 10.1037/a0020386
- Jonason, P. K., & Krause, L. (2013). The emotional deficits associated with the Dark Triad traits: Cognitive empathy, affective empathy, and alexithymia. *Personality and Individual Differences*, 55(5), 532–537. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2013.04.027>
- Jonason, P. K., Lyons, M., Baughman, H. M., & Vernon, P. A. (2014). What a tangled web we weave: The Dark Triad traits and deception. *Personality and Individual Differences*, 70, 117–119. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2014.06.038>
- Jones, S. E., & LeBaron, C. D. (2002). Research on the Relationship Between Verbal and Nonverbal Communication: Emerging Integrations. *Journal of Communication*, 52(3), 499–521. <https://doi.org/10.1111/j.1460-2466.2002.tb02559.x>

- Jurich, A. P., & Jurich, J. A. (1974). Correlations among nonverbal expressions of anxiety. *Psychological Reports*, 34(1), 199-204.
- Koole, S. L., & Tschacher, W. (2016). Synchrony in psychotherapy: A review and an integrative framework for the therapeutic alliance. *Frontiers in Psychology*, 7 (862), 1-17. doi:10.3389/fpsyg.2016.00862
- Landers, M. R., Durand, C., Powell, D. S., Dibble, L. E., & Young, D. L. (2011). Development of a scale to assess avoidance behavior due to a fear of falling: The Fear of Falling Avoidance Behavior Questionnaire. *Physical Therapy*, 91(8), 1253–1265. <https://doi.org/10.2522/ptj.20100304>
- Law SJ, Bourdage J and O’Neill TA (2016) To Fake or Not to Fake: Antecedents to Interview Faking, Warning Instructions, and Its Impact on Applicant Reactions. *Front. Psychol.* 7:1771. doi: 10.3389/fpsyg.2016.01771
- Levashina, J., & Campion, M. A. (2007). Measuring faking in the employment interview: Development and validation of an interview faking behavior scale. *Journal of Applied Psychology*, 92, 1638–1656. <https://doi.org/10.1037/0021-9010.92.6.1638>
- Lewin, K. (1936). A dynamic theory of personality: Selected papers. *The Journal of Nervous and Mental Disease*, 84(5), 612-613.
- Mahl, G. F. (1987). Everyday disturbances of speech. In *Language in psychotherapy* (pp. 213-269). Springer, Boston, MA.
- Marono, A., Clarke, D. D., Navarro, J., & Keatley, D. A. (2017). A Behaviour Sequence Analysis of Nonverbal Communication and Deceit in Different Personality Clusters.

Psychiatry, Psychology and Law, 24(5), 730–744.

<https://doi.org/10.1080/13218719.2017.1308783>

Mauss, I.B.; Robinson, M.D. Measures of emotion: A review. *Cogn. Emot.* 2009, 23, 209–237

McCarthy, J., & Goffin, R. (2004). Measuring job interview anxiety: Beyond weak knees and sweaty palms. *Personnel Psychology*, 57, 607–637.
<https://doi.org/10.1111/j.1744-6570.2004.00002.x>

McFarland, D. H. (2001). Respiratory markers of conversational interaction. *J. Speech Lang. Hear. Res.* 44, 128–143. doi:10.1044/1092-4388(2001/012)

Melchers, K., Roulin, N., & Buehl, A.-K. (2020). A review of applicant faking in selection interviews. *International Journal of Selection and Assessment*, 28, 123–142.
<https://doi.org/10.1111/ijsa.12280>

Millon, T. (1997). *Millon Clinical Multiaxial Inventory-III [Manual Second Edition]*. Bloomington, MN: Pearson Assessments.

Morey, L. C., & Lanier, V. W. (1998). Operating characteristics of six response distortion indicators for the Personality Assessment Inventory. *Assessment*, 5(3), 203–214.

Nisett, R.E.; De Camp Wilson, T. The halo effect: Evidence for unconscious alteration judgements. *J. Pers. Soc. Psych.* 1997, 35, 250–256

Palumbo, R. V., Marraccini, M. E., Weyandt, L. L., Wilder-Smith, O., McGee, H. A., Liu, S., et al. (2017). Interpersonal autonomic physiology: A systematic review of the literature. *Personal. Soc. Psychol. Rev.* 21, 99–141. doi: 10.1177/1088868316628405

- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The Dark Triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36(6), 556–563. [https://doi.org/10.1016/S0092-6566\(02\)00505-6](https://doi.org/10.1016/S0092-6566(02)00505-6)
- Peterson, C., Maier, S. F., & Seligman, M. E. (1993). *Learned helplessness: A theory for the age of personal control*. Oxford University Press, USA.
- Philippot, P., Feldman, R. S., & Coats, E. J. (Eds.). (2003). *Nonverbal behavior in clinical settings*. Oxford University Press.
- https://api.pageplace.de/preview/DT0400.9780195349696_A23603077/preview-9780195349696_A23603077.pdf
- Philippot, P., Kornreich, C., Blairy, S., Baert, I., Dulk, A. D., Bon, O. L., ... & Verbanck, P. (1999). Alcoholics' deficits in the decoding of emotional facial expression. *Alcoholism: Clinical and Experimental Research*, 23(6), 1031-1038.
- Ramseyer, F., & Tschacher, W. (2006). Synchrony: A core concept for a constructivist approach to psychotherapy. *Constructivism in the human sciences*, 11(1-2), 150-171.
- Ramseyer, F., & Tschacher, W. (2011). Nonverbal synchrony in psychotherapy: coordinated body movement reflects relationship quality and outcome. *Journal of consulting and clinical psychology*, 79(3), 284.
- <https://psycnet.apa.org/doiLanding?doi=10.1037/a0023419>
- Ramseyer, F., & Tschacher, W. (2011). Nonverbal synchrony in psychotherapy: coordinated body movement reflects relationship quality and outcome. *Journal of consulting and clinical psychology*, 79(3), 284-295. doi: 10.1037/a0023419

- Rau, H. K., & Williams, P. G. (2016). Dispositional mindfulness: A critical review of construct validation research. *Personality and Individual Differences, 93*, 32-43.
- Repp, B. & Su, Y. H. (2013). Sensorimotor synchronization: a review of recent research (2006-2012). *Psychon. Bull. Rev. 20*, 403-452. doi: 10.3758/s13423-012-0371-2
- Rothbart, M. K., & Bates, J. E. (2006). Temperament. In *Handbook of child psychology: Social, emotional, and personality development*, Vol. 3, 6th ed (pp. 99–166). John Wiley & Sons, Inc.
- Salucci, M. (2018). Il problema mente-corpo: Da Platone all'intelligenza artificiale. thedotcompany.
- Schimmenti, A., Jonason, P. K., Passanisi, A., La Marca, L., Di Dio, N., & Gervasi, A. M. (2019). Exploring the dark side of personality: Emotional awareness, empathy, and the Dark Triad traits in an Italian sample. *Current Psychology: A Journal for Diverse Perspectives on Diverse Psychological Issues, 38*, 100–109.
<https://doi.org/10.1007/s12144-017-9588-6> *Sciences, 22*, 637–660. doi: 10.1017/s0140525x99532147
- Semin, G. R., & Cacioppo, J. T. (2008). Grounding social cognition: Synchronization, coordination, and co-regulation.
<https://doi.org/10.1017/CBO9780511805837.006>
- Shockley, K., Santana, M.-V. & Fowler, C. A. (2003). Mutual interpersonal postural constraints are involved in cooperative conversation. *J. Exp. Psychol. Hum. Percept. Perform. 29*:326. doi: 10.1037/0096-1523.29.2.326

- Siegmán, A. W. (1987). The Telltale Voice: Nonverbal Messages Of Verbal. Nonverbal behavior and communication, 351.
- Sporer, S. L., & Schwandt, B. (2006). Paraverbal indicators of deception: A meta-analytic synthesis. *Applied Cognitive Psychology*, 20(4), 421–446.
<https://doi.org/10.1002/acp.1190>
- Tchérkassof, A. (1999). Les indices de préparation à l'action et la reconnaissance des expressions émotionnelles faciales. *European Review of Applied Psychology/Revue Européenne de Psychologie Appliquée*.
- Tschacher, W., & Pfammatter, M. (2016). Embodiment in psychotherapy - A necessary complement to the canon of common factors. *European Psychotherapy*, 13, 9- 25.
- Varela, F., Lachaux, J. P., Rodriguez, E., & Martinerie, J. (2001). The brainweb: phase synchronization and large-scale integration. *Nature Reviews Neuroscience*, 2(4), 229-239. <https://doi.org/10.1038/35067550>
- Verigin, B. L., Meijer, E. H., Vrij, A., & Zauzig, L. (2020). The interaction of truthful and deceptive information. *Psychology, Crime & Law*, 26(4), 367-383.
- Vianello, R., Gini, G., & Lanfranchi, S. (2015). *Psicologia, sviluppo, educazione / Renzo Vianello, Gianluca Gini, Silvia Lanfranchi; con la collaborazione di Pietro Boscolo, Barbara Arfé, Ambra Fastelli. UTET università.*
- Vrij, A., Edward, K., Roberts, K. P., & Bull, R. (2000). Detecting deceit via analysis of verbal and nonverbal behavior. *Journal of Nonverbal behavior*, 24(4), 239-263.

- Vrij, A., Granhag, P. A., & Porter, S. (2010). Pitfalls and Opportunities in Nonverbal and Verbal Lie Detection. *Psychological Science in the Public Interest*, 11(3), 89–121. <https://doi.org/10.1177/1529100610390861>
- Wai, M., & Tiliopoulos, N. (2012). The affective and cognitive empathic nature of the dark triad of personality. *Personality and Individual Differences*, 52, 794–799. <https://doi.org/10.1016/j.paid.2012.01.008>
- Waxer, P. (1974). Nonverbal cues for depression. *Journal of Abnormal Psychology*, 83, 319–322. <https://doi.org/10.1037/h0036706>
- Waxer, P. H. (1977). Nonverbal cues for anxiety: An examination of emotional leakage. *Journal of Abnormal Psychology*, 86, 306–314. <https://doi.org/10.1037/0021-843X.86.3.306>
- Wilson, M. (2004). *Boundaries of the Mind: The Individual in the Fragile Sciences: Cognition*, Cambridge University Press.
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and Nonverbal Communication of Deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 14, pp. 1–59). Academic Press. [https://doi.org/10.1016/S0065-2601\(08\)60369-X](https://doi.org/10.1016/S0065-2601(08)60369-X)