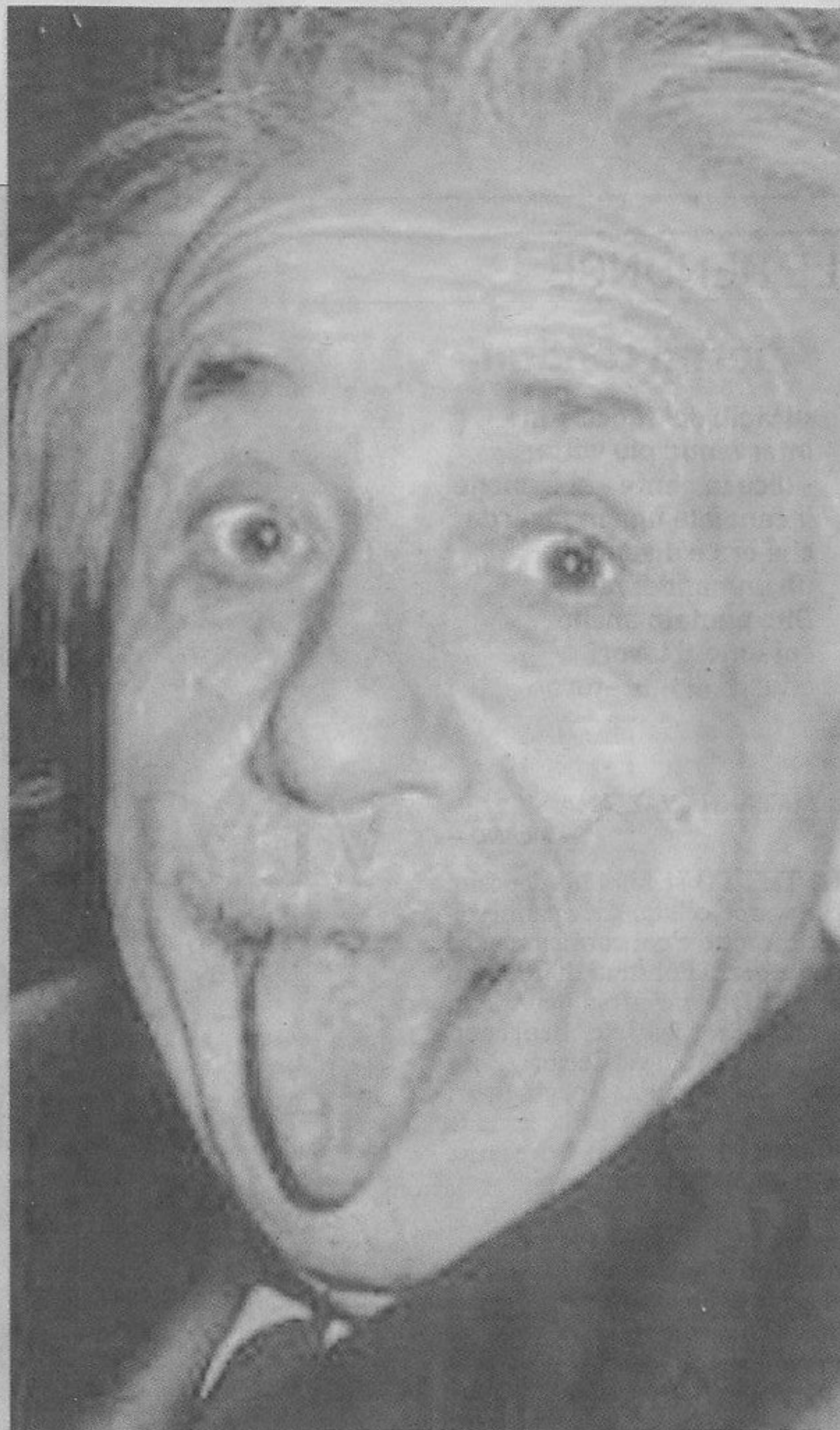


## LE BREVI DEL GIORNO

**Psicologia, smorfie traditrici come riconoscere le bugie**

IN ALCUNI campi dell'attività umana saper giudicare correttamente la credibilità di una persona è tutto. Capire se chi ci parla dice la verità o mente è sempre importante, ma in certe situazioni diventa fondamentale. Un errore di valutazione durante un controllo di frontiera, in un interrogatorio di polizia o in un colloquio di lavoro possono avere conseguenze molto serie: la commissione o la reiterazione di reati sono le più evidenti, ma anche l'assunzione della persona sbagliata per ricoprire un ruolo chiave in azienda può causare danni molto gravi a una società. E' uno dei temi che è stato trattato ieri nel convegno inaugurale del festival di Cultura psicologica, al circolo filologico milanese, con l'intervento di John Pearse, psicologo Forense di Scotland Yard e vice presidente del Paul Ekman Group, il team che ha ispirato la serie televisiva «Lie to me», e di Diego Ingrassia di I&G Management. Come il personaggio di Cal Lightman, interpretato nella serie da Tim Roth, Ekman, Pearse e Ingrassia osservano il linguaggio non verbale delle persone per valutare la loro credibilità.

«L'analisi delle espressioni facciali, della postura o del modo di muoversi non sono in grado, da sole, di rivelare se una persona stia mentendo», spiega Ingrassia, «ma la conoscenza di una serie di indicatori consente di individuare i cosiddetti hotspot, quei momenti in cui il linguaggio verbale e quello non verbale si contraddicono». Queste discrepanze non indicano automaticamente che una persona stia mentendo, ma possono guidare un osservatore attento verso le domande giuste, e permettergli di smascherare un eventuale bugiardo.

**INTROSPEZIONE**

Capire se chi ci parla dice la verità o mente è uno dei temi che è stato trattato ieri mattina nel convegno inaugurale del festival di Cultura psicologica al circolo filologico milanese