

LA RIVISTA DEL MENSA ITALIA

La maggior parte delle persone non crede nella verità, ma in ciò che desidera sia la verità. Per quanto questa gente possa tenere gli occhi bene aperti, in realtà non vede niente.

- Haruki Murakami

LA VERITÀ

N°12

-

2023



MENSA
ITALIA
THE HIGH I.Q. SOCIETY



EDITORIALE: LA VERITÀ SULLA VERITÀ

Quanti morti ci saremmo risparmiati se gli integralisti politici e religiosi, prima di arruolarsi, caricare, attivare, sparare o accoltellare, si fossero fermati a dubitare un istante della loro solida verità? Verità capace di giustificare ogni tipo di comportamento, indipendentemente dagli effetti devastanti generati sul prossimo e su se stessi. Perché il contrario di una verità non è un'altra verità (come pensano gli integralisti), ma il dubbio. Un esserino striminzito e poco attraente, che non ha mai scatenato guerre sante o rivoluzioni sanguinose. Nessuno si è mai fatto esplodere dopo aver inviato una videocassetta alle TV locali nella quale inneggiava ad avere più dubbi nella vita. E nessuno ha mai fondato una setta basata (seriamente) sullo sviluppare dubbi in gran quantità, una setta dalla quale gli adepti si sarebbero allontanati dopo pochi minuti, travolti da dubbi su dubbi.

La verità è di un altro livello. Bella, affascinante, forse addirittura irresistibile. Perfino gli scienziati, adepti dell'unica "setta" fondata proprio sul dubbio, ogni tanto (fortunatamente non spesso) difendono teorie obsolete e prive di fondamento, aggrappandosi ad esse come fossero ancora di salvezza, ammaliati dall'idea di possedere, finalmente, la verità.

La verità è solida, rassicurante, definitiva. Può richiedere qualche aggiustamento quando diventa palese la sua lontananza dalla realtà, ma si tratta di aggiustamenti minimi, di piccole revisioni che la rendono addirittura più appetibile di prima.

La verità è convincente, perché lo è chi la diffonde: leader politici, santoni, gruppi religiosi e detentori in genere

della vera verità. E così la verità diventa condivisa, e chi non è d'accordo, chi si dissocia, sbaglia e diventa un problema da affrontare e risolvere, a ogni costo; è giusto che queste persone vengano ghehettizzate, allontanate dai posti che contano, magari anche rinchiuso in prigione, e, se per caso spariscono senza far rumore, meglio ancora.

La verità è efficiente perché non richiede meccanismi di controllo e verifica: una volta formata si autopreserva, resiste, è ridondante e resiliente.

La verità insomma è il massimo possibile, il top di gamma, la soluzione rapida e definitiva a ogni problema. Noi non vogliamo contraddirla, la rispettiamo e promettiamo che ci comporteremo sempre bene. Tant'è che le abbiamo dedicato un intero numero di Quid.

Riccardo Allegri esporrà le tecniche di Information Warfare della Russia, fra successi e fallimenti del Cremlino nella disinformazione e nel *reflexive control*.

Arnaldo Carbone si interrogherà su quanto possa essere "assoluta" la verità, in un viaggio che passa per Buddha e Heisenberg, la *Pravda* e Akira Kurosawa.

Alberto Galia ci racconterà cosa succede quando immaginiamo una "verità" riguardo a noi stessi, che finisce per diventare realtà.

Daniela R. Giusti percorrerà un viaggio nella verità all'interno dell'arte, prendendo spunto da un quadro forse poco famoso, ma sintomatico, *La Calunnia* di Botticelli.

Gianluca Mannella ci mostrerà come ogni verità sia accettabile, e anche il suo contrario.

Mario Papavero investigherà il concetto di verità partendo da due diverse eti-

mologie di antiche lingue morte: greco ed ebraico.

Giovanni Lini si concentrerà su una forma particolare di verità, la coerenza.

Alessio Petrolino analizzerà il capolavoro della regista Leni Riefenstahl, un docu-film splendido, nato però come propaganda di un regime orrendo.

Alberto Viotto indagherà il modo con cui la verità viene vista e perseguita dai complottisti.

Alice Azzalini si concentrerà su un gruppo di persone che dalla verità proprio non possono discostarsi: i *verbally gifted*.

Alessandro Mantini mostrerà che nel campo economico-finanziario i numeri non sono quelle entità certe che ci insegnano a scuola.

Io cercherò di approfondire la verità nell'ambito investigativo, dove tutti cercano di scoprirla spesso senza riuscirvi, e nel mondo dei servizi segreti, dove al contrario si cerca di confonderla con tecniche raffinate.

Non mancheranno poi i Quiz di Fisica, per scoprire qualcosa di più di questo affascinante modo di vedere il mondo, e i giochi di Alberta per mettersi alla prova in prima persona.

Come sempre i nostri autori hanno affrontato il tema in una maniera inedita e interdisciplinare. Spero che, leggendo questo numero di Quid, resterete piacevolmente stupiti.

Floreat Mensa,
Il Caporedattore Michele Frisia

Caporedattore: Michele Frisia
Direzione artistica: Manuel Cuni
Revisione: Stefania Pezzoli, Gianluca Mannella, Sergio Sartor
Data di pubblicazione: 26.10.2023



LE
C
I
D
I
N
I

**RICCARDO ALLEGRI
L'INFORMATION
WARFARE RUSSA**

PAG 4

**ARNALDO CARBONE
IL FANTASMA
DELLA VERITÀ**

PAG 8

**MICHELE FRISIA
SI PUÒ SCOPRIRE
L'ASSASSINO?**

PAG 12

**ALBERTO GALIA
VERITÀ PATOGENE**

PAG 16

**DANIELA R. GIUSTI
LA CALUNNIA
DI BOTTICELLI**

PAG 20

**GIANLUCA MANNELLA
LA VERITÀ È
IRRAGGIUNGIBILE,
SENZA DUBBIO**

PAG 22

**MARIO PAPAVERO
'EMET**

PAG 25

**GIOVANNI LINI
LA VERITÀ
DENTRO DI NOI**

PAG 29

**ALESSIO PETROLINO
COSTRUIRE
LA VERITÀ**

PAG 32

**ALBERTO VIOTTO
LA VERITÀ SECONDO
I COMPIOTTISTI**

PAG 35

**ALICE AZZALINI
IL BISOGNO
DI VERITÀ**

PAG 38

**ALESSANDRO MANTINI
1 NUM3R1
NON M3NTONO**

PAG 41

**MICHELE FRISIA
LA VERITÀ GESTITA.
LE TECNICHE
DELL'INTELLIGENCE**

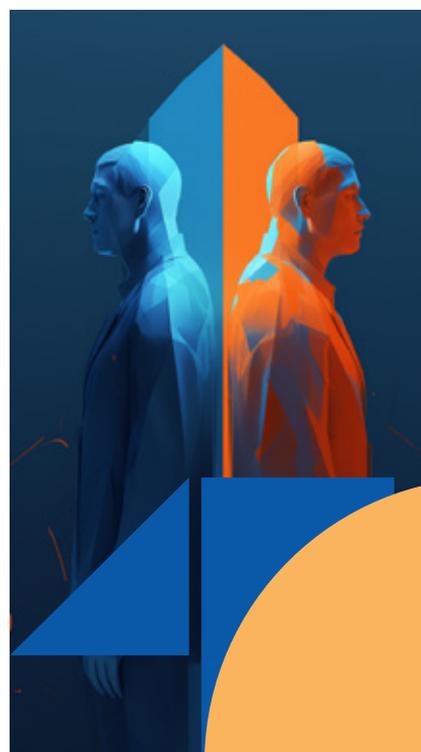
PAG 44

**ALBERTA SESTITO
QUIZ DI LOGICA**

PAG 47

**MICHELE FRISIA
QUIZ DI FISICA**

PAG 49



RICCARDO ALLEGRI

PhD Student al Centro Alti Studi Difesa, laureato in Relazioni Internazionali, studioso di Information Warfare, Disinformazione, Guerra ibrida, Pensiero strategico russo e Storia russa

L'INFORMATION WARFARE RUSSA

Dalla disinformazione
al *reflexive control*



Con l'illegitime annessione russa della Crimea nel 2014, il mondo è stato bruscamente risvegliato dal confortevole torpore che lo aveva avvolto nei precedenti trent'anni, quando si pensava che Mosca, uscita sconfitta dalla Guerra Fredda, fosse pronta ad avviarsi lungo il sentiero tortuoso della democrazia. Gli eventi accaduti in Ucraina in quel periodo diedero origine a un ampio dibattito rispetto agli strumenti impiegati dal Cremlino per condurre quella che il Generale USA Philip Breedlove, all'epoca Comandante Supremo delle Forze Alleate in Europa, definì "il più sorprendente *blitzkrieg* informativo che abbiamo mai visto nella storia della guerra nel campo dell'informazione". Il Cremlino, dopotutto, poté fare affidamento sulla propria secolare esperienza nel campo dell'*Information Warfare*, attingendo direttamente al fornitissimo arsenale delle cosiddette "misure attive" di sovietica memoria. Con la possibilità, inoltre, di sfruttare i moderni sviluppi tecnologici, soprattutto nel campo delle *Information and Communication Technologies (ICT)*.

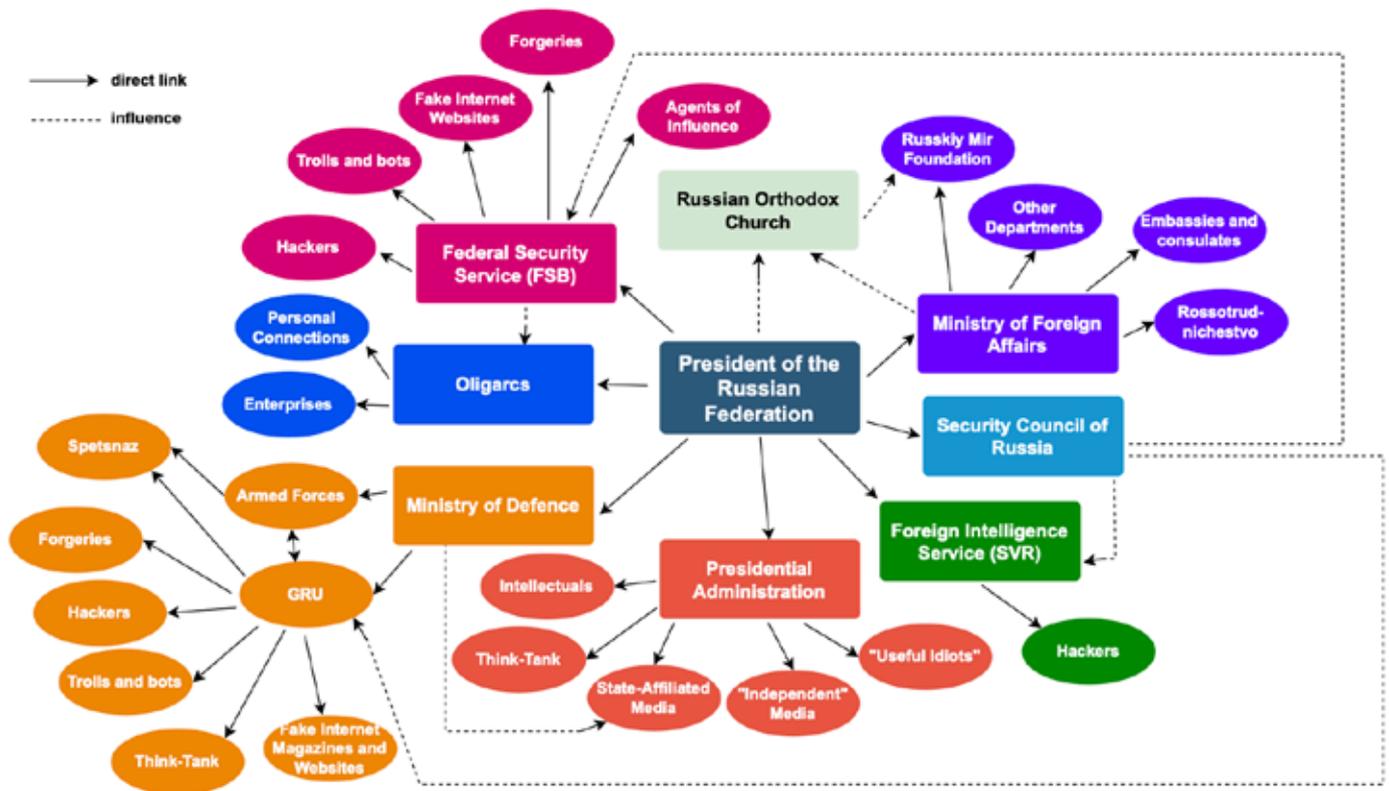
Secondo la definizione contenuta nel documento strategico russo del 2016 intitolato *Conceptual Views Regarding the Activities of the Armed Forces of the Russian Federation in the Information Space (Visioni concettuali riguardanti le attività delle forze armate della Federazione Russa nello spazio dell'informazione)*, la guerra nel campo dell'informazione viene considerata "un confronto tra due o più Stati nello spazio informativo, avente l'obiettivo di danneggiare strutture di importanza critica quali i sistemi, i processi, le risorse d'informazione e strutture di altro tipo, minando i sistemi politici, economici e sociali, operando

un massiccio trattamento psicologico della popolazione per destabilizzare la società e lo Stato, forzando inoltre quest'ultimo a prendere decisioni negli interessi della parte avversa". Secondo Igor Panarin, studioso russo di politologia che si è occupato in maniera piuttosto approfondita di *Information Warfare* e propaganda, e il cui pensiero ha influenzato i servizi di intelligence e sicurezza del suo Paese, la guerra nel campo dell'informazione va suddivisa in *Information-Technical Warfare* (che fa riferimento al mezzo e comprende anche elementi di quella che in Occidente è nota come *Cyberwarfare*) e in *Information-Psychological Warfare* (che attiene al messaggio trasmesso).

Il più importante principio teorico su cui si basa quest'ultima è noto come reflexive control (controllo riflessivo). Studiato per primo dal matematico sovietico Vladimir Lefebvre, esso rappresenta la possibilità "di fornire a un partner o a un avversario informazioni specificamente preparate al fine di indurlo a prendere decisioni predeterminate nell'interesse dell'iniziatore dell'azione".

Secondo Nikolaj Patrushev, segretario del Consiglio di Sicurezza della Federazione, la stessa implosione

dell'URSS sarebbe in parte da addebitarsi a una magistrale azione di *reflexive control* condotta da Washington. Per il politico pietroburghese, la Casa Bianca diffuse appositamente notizie sulla futura implementazione della *Strategic Defense Initiative (SDI)*, in Italia "scudo spaziale", con l'obiettivo di trascinare l'Unione Sovietica in una corsa agli armamenti che il Paese, sull'orlo del completo collasso economico, non poteva permettersi. Ma le operazioni di *Information-Psychological Warfare* non si riducono soltanto alla viscida pratica del controllo riflessivo. La categoria comprende anche tutte le azioni volte a influenzare le opinioni riguardo alla Russia e ai suoi comportamenti, e su questo il Cremlino ha dovuto imparare dai propri errori. Nel conflitto interno che vide l'esercito russo contrapporsi ai separatisti irregolari ceceni (1994-1996), le autorità russe decisero di non mantenere contatti con la stampa. I ribelli invece si prodigarono per rilasciare interviste e raccontare il loro punto di vista. Pagavano persino ai giornalisti i taxi dagli aeroporti del Daghestan. Putin, salito al potere tre anni dopo la fine del conflitto, riconobbe che la sconfitta subita da Mosca fosse da attribuire anche al miope sfruttamento dei rapporti con la stampa, che aveva diffuso soltanto la narrazione cecena degli eventi. Ma quando nel 1999 Putin diede inizio alla seconda campagna militare contro gli insorti, benché consentì soltanto ad alcuni giornalisti attentamente selezionati l'accesso alle zone di guerra, i cui servizi erano sottoposti a un'attentissima censura, la sua strategia non funzionò. I ribelli ceceni infatti sfruttarono le nuove possibilità offerte dalla rete (come ad esempio il sito internet *Kavkaz Zentr*) e con gli scarsi mezzi a loro disposizione



riuscirono ancora una volta a veicolare con successo la propria narrazione. Infatti, sebbene la guerra fosse stata provocata dall'invasione di alcuni centri abitati del Daghestan da parte di diversi gruppi di irregolari fondamentalisti ceceni (e da alcuni controversi attentati che avevano colpito il cuore di Mosca), i ribelli riuscirono a convincere il mondo che gli aggressori fossero stati i russi.

Anche durante la Guerra d'Agosto del 2008, che vide le forze russe confrontarsi per cinque giorni con l'esercito georgiano che voleva riportare sotto il controllo di Tbilisi le regioni separatiste dell'Ossezia del Sud e dell'Abkhazia, nonostante gli ulteriori accorgimenti del Cremlino in merito all'accesso dei giornalisti alle zone di guerra e all'utilizzo della rete, fu la Georgia ad avere la meglio nell'*Information Warfare*. A livello globale, infatti, la Russia venne percepita come il Paese

aggressore, sebbene una commissione indipendente d'inchiesta avesse poi stabilito che il conflitto fosse stato provocato dall'iniziativa di Mikhail Saakashvili, leader georgiano. Va detto che, secondo alcuni osservatori, il governo di Tbilisi sarebbe caduto vittima di un'operazione di *reflexive control* russa, volta a indurre i georgiani a invadere, per fornire al Cremlino una giustificazione per l'intervento militare.

Con il passare degli anni, dunque, il controllo sullo spazio dell'informazione russo da parte delle autorità del Cremlino si è fatto sempre più stringente. Le narrazioni sono state affidate prima ad appositi canali televisivi, radio, magazine e giornali online, blog, agenti d'influenza, imprese di pubbliche relazioni, istituti di cultura, ecc. in grado di trasmettere il messaggio in diverse lingue. Poi l'avvento dei *social media*

ha modificato ulteriormente il quadro, rendendo ancora più semplice per il Cremlino avviare operazioni di *Information-Psychological Warfare*.

Per condurre la propria guerra nel campo dell'informazione, Mosca si serve di tutte le risorse a propria disposizione, nell'ottica del *Mobilization State* per come è inteso da Mark Galeotti. Secondo questa logica tutto quanto, che sia pubblico o privato, può essere impiegato per il perseguimento dell'interesse nazionale. Le agenzie deputate alla diffusione di disinformazione sono quelle legate all'intelligence e dunque le due eredi del KGB: l'FSB e l'SVR, oltre ovviamente al GRU, l'organismo di intelligence militare. Nel campo dei media tradizionali, oltre a tutte le reti televisive direttamente o indirettamente controllate dal governo russo, orientate principalmente a un pubblico interno, il Cremlino ha fondato un canale televisivo denominato RT

(Russia Today) e un magazine online, Sputnik. Entrambi gli organi di stampa trasmettono in diverse lingue e raggiungono con una certa facilità l'*audience* occidentale.

Per quanto riguarda i *social media*, invece, Mosca ha dato vita a un sofisticato sistema di BOT (*account* guidati da una rudimentale intelligenza artificiale, che condividono contenuti con un'elevatissima frequenza, contribuendo, tra le altre cose, a mandare in tendenza determinati *topic*) e *troll* (falsi profili gestiti da persone reali). Questi ultimi sono spesso controllati da agenzie private, come la "troll factory" (fabbrica dei troll) *Internet Research Agency* (IRA) di San Pietroburgo, posseduta dall'oligarca Evgenij Prigožin, noto per essere stato anche il principale finanziatore della compagnia militare privata conosciuta come Wagner. L'IRA, tramite le sue centinaia di dipendenti, ognuno dei quali impersona differenti false personalità su Facebook e Twitter, ha interferito nelle elezioni americane del 2016. Secondo il Direttore dell'Intelligence Nazionale degli Stati Uniti, l'obiettivo della campagna di *Information Warfare* russa era agevolare l'elezione del candidato repubblicano Donald Trump, producendo contenuti virali a sostegno di quest'ultimo, ma anche impersonando attivisti del movimento *Black Lives Matter* (BLM), con l'obiettivo di favorire l'astensionismo dell'elettorato afroamericano, contrapposto a Trump. Per ottenere tale risultato, la candidata democratica Hillary Clinton veniva dipinta in toni tutt'altro che lusinghieri, spingendo a boicottare la tornata elettorale, in quanto nessuno dei contendenti avrebbe favorito le minoranze.

Il Cremlino si è spesso servito anche di *hacker*, sia arruolati nei servizi di

intelligence, che parte di gruppi criminali assoldati dal governo. Poco prima del voto USA del 2016 vennero diffusi i contenuti del sistema email del Comitato Nazionale Democratico (DNC). Questo hackeraggio fu particolarmente dannoso in quanto dai messaggi scambiati tra i componenti dell'organismo del Partito Democratico, che avrebbe dovuto essere imparziale, si evinceva una certa preferenza, in fase di elezioni primarie, per Hillary Clinton rispetto al rivale Bernie Sanders. La questione fece imbestialire i *supporter* di quest'ultimo, che si schierarono contro la sua avversaria favorendo in questo modo Donald Trump.

Lo squilibrio di potenza esistente tra l'Occidente e la Russia, che trova quest'ultima in posizione sfavorevole, ha costretto il Cremlino ad affidarsi a strumenti non-convenzionali e asimmetrici nel confronto con il rivale. Quello che una volta veniva definito "il mondo libero" si è fatto cogliere impreparato rispetto alla sfida portata da Mosca, soprattutto nel campo dell'*Information Warfare*.

Nonostante l'odierna maggior consapevolezza, non sembra che le democrazie liberali abbiano trovato le adeguate contromisure per difendersi, senza abdicare ai diritti e alle libertà fondamentali di cui si sono fatte promotrici. La vera sfida sarà riuscire a limitare le capacità russe nel campo della guerra all'informazione senza

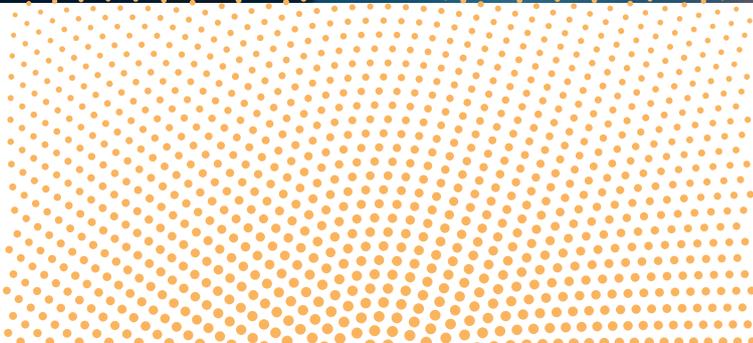
ricorrere alla censura, mantenendo intatte le caratteristiche che hanno reso prospere e tendenzialmente libere le nostre società.

ARNALDO CARBONE

Ex fisico. Ex ICT. Alfieri dell'innovazione etica. Disserta di neuroscienze ma scrive poesie. Impenitente bibliofilo e socio Mensa.

IL FANTASMA DELLA VERITÀ

Cosa possiamo dire di quello che ci perviene dal mondo?



Verità: “Conformità o coerenza a una realtà obiettiva” [vocabolario Treccani], “Rispondenza piena e assoluta con la realtà effettiva” [dizionario Oxford]. Peccato che la realtà effettiva sia un dato inconoscibile direttamente dall’essere vivente.

Nella scienza non vi è verità, ma fatti accertati strumentalmente e teorie che li spiegano esaurientemente fino alla loro eventuale falsificazione. Se c’è verità è solo presunta tale, fino a prova contraria, mai assoluta e a priori. Scienziati e scienziate non amano parlare di verità ma di teorie valide discutendone le prove pro e contro, fino ad un loro rafforzamento o abbandono. Werner Heisenberg scriveva: “Non sarà mai possibile con la pura ragione pervenire a una qualche verità assoluta.” [Fisica e filosofia, 1958]. Non c’è niente di più controverso della verità. In senso generale, se [Wittgenstein, 1921] “[1.] il mondo è tutto ciò che accade, [...] la totalità dei fatti, non delle cose” e “[2.1] Noi ci facciamo immagini dei fatti” [segue che] “L’immagine è un modello della realtà... è come una misura applicata alla realtà”. Non la

realtà. E tale modello, tale immagine di ciò che della realtà ci perviene non è costruita da un “noi” generico, ma dalla singola mente di ognuno e, quindi, da ciò che quella mente, in quel corpo, attraverso gli occhi, l’udito e tutti i suoi sensi, ha colto, memorizzato ed elaborato di ciò che il mondo vissuto le ha trasmesso.

Il semplice percepire la realtà non può avere in sé un senso proprio di verità, almeno per il semplice fatto che la percezione è differente da specie a specie e in parte anche da individuo a individuo. Ad esempio: gli umani vedono un mondo a colori in uno spettro di radiazione elettromagnetica delimitato, oltre il quale (infrarosso e ultravioletto) non percepiscono con la vista ma solo con strumenti appositi. I cani vedono un mondo prevalentemente in toni di grigio in cui spiccano i gialli e i blu, rosso e verde sono confusi. Anche le api percepiscono gialli, blu e un verde bluastrò, ma vedono anche nell’ultravioletto, oltre a discernere la luce polarizzata. Quale di queste visioni del mondo può essere definita vera? Ovviamente nessuna, dovendo la verità essere univoca, per definizione; sono visioni parziali, specie-specifiche, della realtà.

La verità assoluta, in effetti, è un concetto che

attiene di più alla conoscenza umana, alla ricerca di certezza che ognuno vorrebbe per contenere l’ansia esistenziale, una certezza irraggiungibile in senso assoluto, anche solo nel descrivere un fatto.

In uno dei più grandi film del secondo dopoguerra nel ‘900, *Rashomon* di Aki-



ra Kurosawa, tratto da racconti di Akutagawa, la verità, la realtà dei fatti, è completamente differenziata in base a chi la racconta. Il fatto accaduto è sicuramente uno, ma quale dei racconti lo rappresenta più fedelmente? Forse nessuno, non solo perché ognuno esprime un punto di vista mediato dalla volontà personale di mostrare una certa visione della realtà ma perché, come insinuato dai narratori delle testimonianze, probabilmente i protagonisti stessi avevano deformato la loro visione dell’accaduto, affinché la loro dignità interiore potesse accettarla: la realtà raccontata non era neanche



la loro realtà percepita ma una sua rielaborazione, prima raccontata a se stessi.

Anche in ambito giudiziario ogni processo è una ricostruzione della realtà dei fatti attraverso prove e testimonianze, spesso in contraddizione fra loro, da cui desumere una verità che è sempre solo presunta. La conclusione è il risultato dell'accordo, anzi del compromesso più valido, che prove indiziarie e dirette, testimonianze e registrazioni, ci portano a stabilire riguardo a cosa sia successo. Realmente non lo sa nessuno, neanche i partecipanti diretti all'evento, del quale ognuno potrebbe fornire una versione diversa perché narrata da un punto di vista diverso, secondo la posizione, la convenienza, la prospettiva etica, l'inclinazione politica e sociale, l'impatto personale, etc. La stessa fedeltà di registrazione da parte di strumenti è poi sempre interpretata e giudicata da esseri umani, con i loro filtri di significato, mediati dalle proprie capacità, competenze, valori ed esperienze personali. Il momento della sentenza è il punto in cui si dice stop a un lungo processo di approssimazione, di perfezionamento continuo delle interpretazioni che cercano logicamente di risolvere le contrapposizioni. Il risultato non è la certezza su quanto accaduto ma l'ipotesi più verosimile, assunta come verità del fatto, almeno ai fini della determinazione di un giudizio. E pertanto non è sorprendente che in un giudizio di grado successivo siano invertite le conclusioni: in quell'occasione il processo di interpretazione ha evidentemente pesato diversamente alcuni aspetti e convogliato verso conclusioni differenti, nonostante avesse a disposizione le stesse evidenze. La "verità" precedente non era dunque univoca!

Ogni volta che qualcuno dice la "verità" dice la sua verità, cioè racconta quello che egli ricorda d'aver visto o sentito ma, specie se è passato troppo tempo, quello che è nella sua mente non è quello che è accaduto ma solo quello che lui ha percepito di cosa è accaduto (diverso da quello che può aver percepito qualcun altro) e ancora più diverso quando è trascorso del tempo, dopo che la sua mente, per associazioni e interferenze emotive con altre memorizzazioni personali, ha rielaborato e ritoccato gli eventi memorizzati.

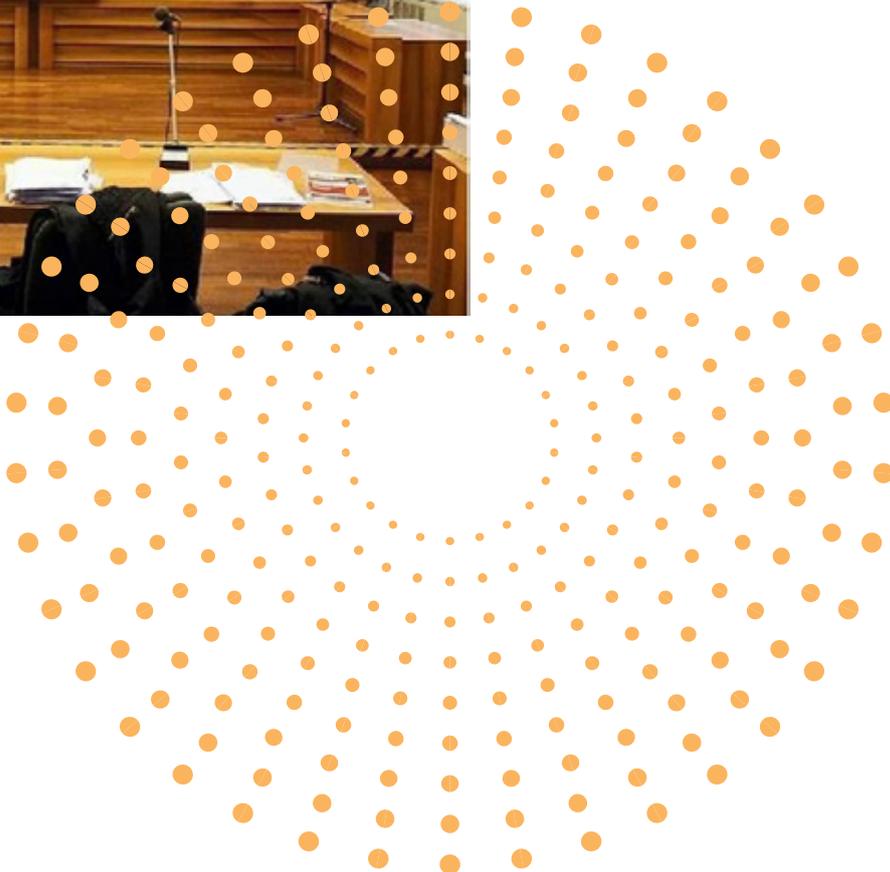
Il mondo non è quello che è; il mondo (per ognuno di noi) è quello che appare nella nostra ricostruzione mentale. Siamo subissati di informazioni, le percezioni sono milioni – quelle che il nostro cervello sceglie di conservare molte meno – e di queste solo una minima parte trattiene la connessione con un senso esplicito di significato. La maggior parte rimane impigliata in reti emozionali inconsce, dalle quali riemerge solo in occasione di particolari stimoli che hanno una forte connessione con le stesse, soprattutto emotiva. Il mondo è sempre solo quella porzione di immagine del mondo che abbiamo deciso di conoscere e ricordare. Deciso a nostra insaputa o, meglio, in seguito alla nostra storia personale, il che è però anche fonte di potenziale miglioramento: "poiché tutto è un riflesso della nostra mente, tutto può essere cambiato dalla nostra mente" [Buddha].



Eppure nel mondo c'è chi continua a osannare la Verità e a proclamare di possederla, come un regime dittatoriale che intitolava Pravda (Verità) il suo principale giornale o, di recente, un influente politico miliardario che, escluso da canali di comunicazione sociali, ne ha fondato uno suo chiamandolo Truth.

La verità non esiste o, almeno, non in forma oggettiva, assoluta. La verità si configura al più come limite non raggiungibile cui tendere, ricercando la migliore approssimazione nel definirla. La verità è solo un tendere alla verità, un Achille che insegue la tartaruga.

La verità possibile è solo l'interpretazione della realtà che ci trova più unanimemente d'accordo. Eppure, quanto più empaticamente ci trovassimo in accordo nella vita di relazione e sociale, tanto più non avremmo bisogno di cercarla. Basterebbe vivere insieme un'armoniosa realtà quotidiana, il cui benessere non avrebbe bisogno del marchio Verità.



MICHELE FRISIAFisico teorico, perito balistico, former detective e scrittore.
Stratega, giurista, agonista IPSC. Socio Mensa.

SI PUÒ SCOPRIRE L'ASSASSINO?

Investigazioni criminali e verità.



Un cadavere a terra, in una pozza di sangue. I parenti gridano, i vicini impauriti vogliono sicurezza, la cittadinanza chiede giustizia. Bisogna indagare. Bisogna trovare l'assassino.

L'attività investigativa è molto lontana da una sistematizzazione scientifica, ma il dibattito accademico, nel suo piccolo, è presente: un po' frammentario, non particolarmente organico, spesso poco incisivo e soprattutto orientato verso un risultato (la ricerca scientifica) ben lontano dalla cattura dell'assassino.

Il primo passo è una piccola tassonomia dei vari atti investigativi, che sono il modo in cui si raccolgono informazioni nel corso di un'indagine. Dividiamoli in quattro categorie:

A. Indagini scientifiche. Appartengono a due grandi sottofamiglie intrecciate fra loro: le *Scienze Forensi*, che originano dall'applicazione delle discipline scientifiche all'investigazione, come nel caso della medicina legale (o meglio della patologia forense), con le famose autopsie, l'analisi genetica sulle tracce di sangue e liquido seminale, lo studio di insetti, terricci, pollini, e la Criminalistica, che contiene tutte quelle discipline nate lontano dalle università, nei gabinetti di polizia scientifica, come la comparazione di impronte digitali, tracce di pneumatici, firme e calligrafia.

B. Archivi. Database, fonti aperte,

documentazione cartacea. Che si tratti di archivi riservati alle sole forze dell'ordine, o destinati alle pubbliche amministrazioni, o ancora a compagnie private, poco cambia: i dati sono la strada per la comprensione dei fenomeni e vanno raggiunti ovunque siano custoditi.

C. Indagini soggettive. L'interrogatorio dell'indagato, la confidenza di un informatore, una lettera anonima, le sommarie informazioni rese da un testimone. Ci sono molti modi in cui una persona può comunicare informazioni e sono tutte legate alla volontà di chi le trasmette: non si può ancora leggere nel pensiero, l'ipnosi funziona solo nei film, e il poligrafo (la "macchina della verità") risulta privo di credibilità scientifica.

D. Indagini sul campo. In alcuni casi è l'investigatore stesso che riesce a osservare il fenomeno criminale: durante i pedinamenti, le ispezioni, le attività sottocopertura come *infiltrato*, l'ascolto di intercettazioni telefoniche. In questi casi l'investigatore agisce come un vero e proprio scienziato: osserva e annota, idealmente senza mai interferire col sistema studiato, e quando è costretto a influenzarlo, dovrebbe agire nel modo più blando possibile. È questo il limite tecnico e giuridico tra *infiltrato* (che si introduce in un sistema criminale e ne riporta le attività) e *agente provocatore* (che induce a commettere un crimine chi, magari, non voleva neppure commetterlo).

Una volta raccolte le informazioni con queste quattro categorie di atti investigativi bisogna procedere alla rico-

struzione, che avviene integrando fra loro gli elementi raccolti fino a ottenere un sistema coerente, utilizzando la logica induttiva, deduttiva e abduzione, nonché le conoscenze specifiche e le esperienze personali dell'investigatore.

Il quadro insomma appare semplice: si acquisiscono informazioni, si collegano, si incastrano a dovere e si arriva a comprendere quanto accaduto: la dinamica, i soggetti coinvolti, gli esiti. Caso risolto. Abbiamo trovato l'assassino.

Purtroppo se vogliamo raggiungere la "verità", perlomeno quella che viene timidamente chiamata "verità processuale" (un trucchetto linguistico per spogiarla di troppe responsabilità), dobbiamo tornare ai vari atti investigativi e capire dove possono fallire.

A. Indagini scientifiche. Se c'è un candidato ideale per corroborare la verità processuale, quello è senza dubbio il risultato di un accertamento scientifico. Scientifico dovrebbe significare "veritiero", ma gli esiti dei processi restituiscono un quadro leggermente diverso. In primo grado viene chiamato come perito un importante professore universitario, che stabilisce: l'imputato è colpevole! Un altrettanto importante professore universitario è incaricato della consulenza di parte: innocente! Un luminare internazionale viene no-

minato in appello: colpevole! Ma in Cassazione cambia tutto e tutto ricomincia. L'integrazione fra scienza e diritto è quantomeno problematica: i metodi sono diversi, i presupposti pure. Inoltre molte "scienze", anche famose, non sono scienze. I casi più antichi ci parlano di frenologia e fisiognomica, quelli più recenti di pseudoscienze o *junk sciences*. E perfino nel campo delle discipline più solide gli errori non mancano: il guanto di paraffina, che portò all'ultima condanna in Italia nel 1983, fu dichiarato inaffidabile dall'FBI già nel 1935. La deriva dei continenti è stata considerata per decenni come una bizzarria. Chi propose ai medici di separare le operazioni chirurgiche dalle autopsie, sospettando una contaminazione (Ignác Semmelweis) vide la carriera rovinata. Ludwig Eduard Boltzmann, il genio assoluto che inventò la Meccanica Statistica (assieme a Josiah Willard Gibbs), cercò inutilmente per tutta la vita di convincere la comunità scientifica della sua assurda tesi, che la materia fosse costituita da particelle, ma nessuno lo ascoltò mai. Nell'800 tutti sapevano che materia ed energia erano fluidi omogenei e a Boltzmann non restò che suicidarsi. Quindi forse le scienze non sono solide portatrici di verità come pensavamo.

B. Archivi. Se gli scienziati sono comunque uomini, e perciò sbagliano, non si può dire lo stesso dell'inchiostro e delle memorie elettroniche, che sono perfette e quindi assolute portatrici di verità. Sarebbe bello... Gli archivi digitali sono spesso alimentati da inserimenti manuali, che sono tutto fuorché precisi. Infatti, la possibilità di errore è recepita espressamente dalla

legge italiana, per la quale gli archivi di polizia fanno fede solo se si trova il corrispettivo cartaceo. Ma non falliscono solo gli esseri umani. Durante un'indagine per omicidio acquisimmo i tabulati telefonici di due individui che utilizzavano entrambi lo stesso importante gestore telefonico. Una specifica chiamata intercorsa fra i due era presente sul tabulato di un soggetto, ma non su quello dell'altro (dove avrebbe dovuto essere presente al 100%). La risposta della compagnia fu semplice: anche le macchine sbagliano.

C. Indagini soggettive. Pare che gli esseri umani possiedano una naturale propensione a fidarsi degli altri, generata dalla selezione evolutiva. Ma non i poliziotti: la regola aurea riguardo alle dichiarazioni (di qualunque tipo esse siano) è che vanno verificate. Le persone mentono, in continuazione. Qualcuno vuole intascare i soldi dell'assicurazione, altri cercano di mettere nei guai il proprio ex, c'è chi vorrebbe solo nascondere una tresca amorosa e chi invece è a caccia di notorietà. I motivi interni per cui una gran parte delle persone che entrano in un ufficio di polizia finiscono per fornire dichiarazioni false sono un mistero, ma questo non cambia il risultato: se un'informazione arriva da una persona fisica, allora è tendenzialmente inaffidabile.

Perciò ogni dichiarazione va sottoposta a valutazione sulla *credibilità interna* (intesa come coerenza) ed *esterna* (tramite riscontri), sia della persona che le fornisce che del contenuto delle dichiarazioni stesse. La prima è semplicissima da ottenere per un bugiardo di buon livello, mentre la seconda spesso si concentra su riscontri del

tutto secondari. Come nel caso delle dichiarazioni di un pentito che vengono ritenute credibili perché questi conosce il colore di una porta o di un tappeto della casa di chi viene indicato come colpevole.

Oltre che di credibilità, i soggetti peccano spesso anche di attendibilità. Perfino chi è in buona fede rischia di fornire (inconsapevolmente) notizie inesatte, fuorvianti, completamente diverse dalla realtà.

Gli studi concordano nel dire che inventiamo per colmare buchi di memoria; che siamo facilmente suggestionabili da autorità e società; che le domande suggestive modificano i nostri ricordi, senza che ce ne rendiamo neppure conto.

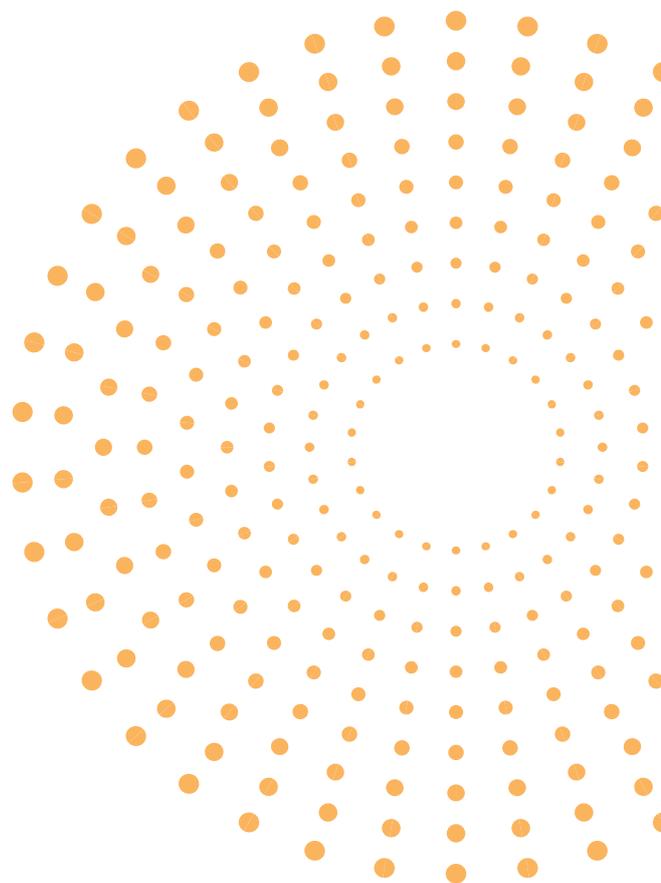
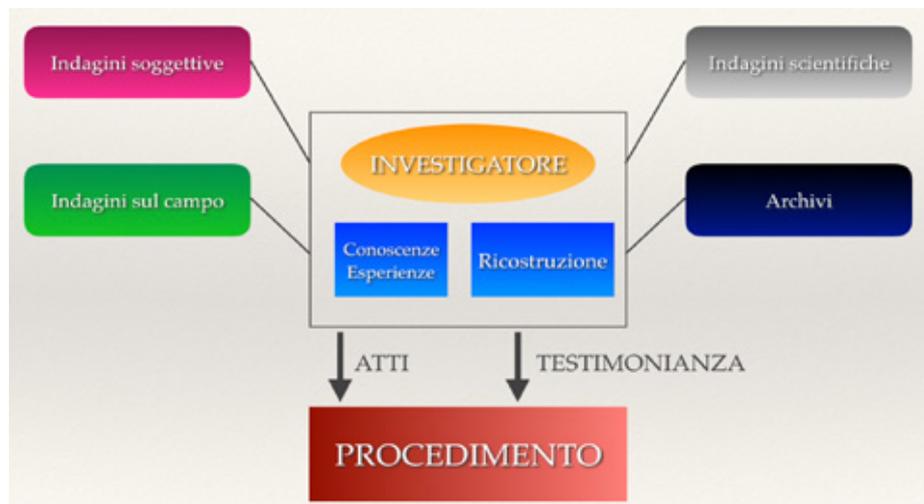
D. Indagini sul campo. Si potrebbe dire che quando i poliziotti vedono con i loro occhi non ci possono essere dubbi. Invece tutti gli elementi che rendono inaffidabili gli altri tipi di prove sono presenti anche qui. Le intercettazioni possono essere interpretate e i filtri spesso modificano le parole, piuttosto che "pulirle"; l'esito di ispezioni e sopralluoghi può essere contestato; gli infiltrati possono essere compromessi e coinvolti emotivamente; ciò che viene visto durante un concitato pedinamento può essere ricordato male.

E nemmeno la ricostruzione si salva. Le esperienze e le conoscenze dell'investigatore sono soggettive, personali, fallibili e quindi per nulla interessanti; il suo ragionamento può essere fallace o fallato.

Il quadro, insomma, è desolante. Nulla può assurgere a "prova regina" e quindi nulla può dire con certezza che sì, quella persona è colpevole, oppure no, è innocente. Nulla.

Si potrebbe pensare allora che il risultato di qualunque indagine e processo sia privo di valore, ma non è così: l'investigazione è scienza e arte insieme, richiede un bilanciamento continuo tra verosimiglianza e opportunità, fra occasione e dinamica. Non è come risolvere un quiz o un puzzle perché il sistema continua a cambiare, mentre lo definisci, in modo ricorsivo.

In tutto questo, l'assoluto non c'entra nulla perché in aula – come dice Don Johnson in *Vengeance/A love story* – non vince chi espone la verità, ma solo chi racconta la storia migliore.

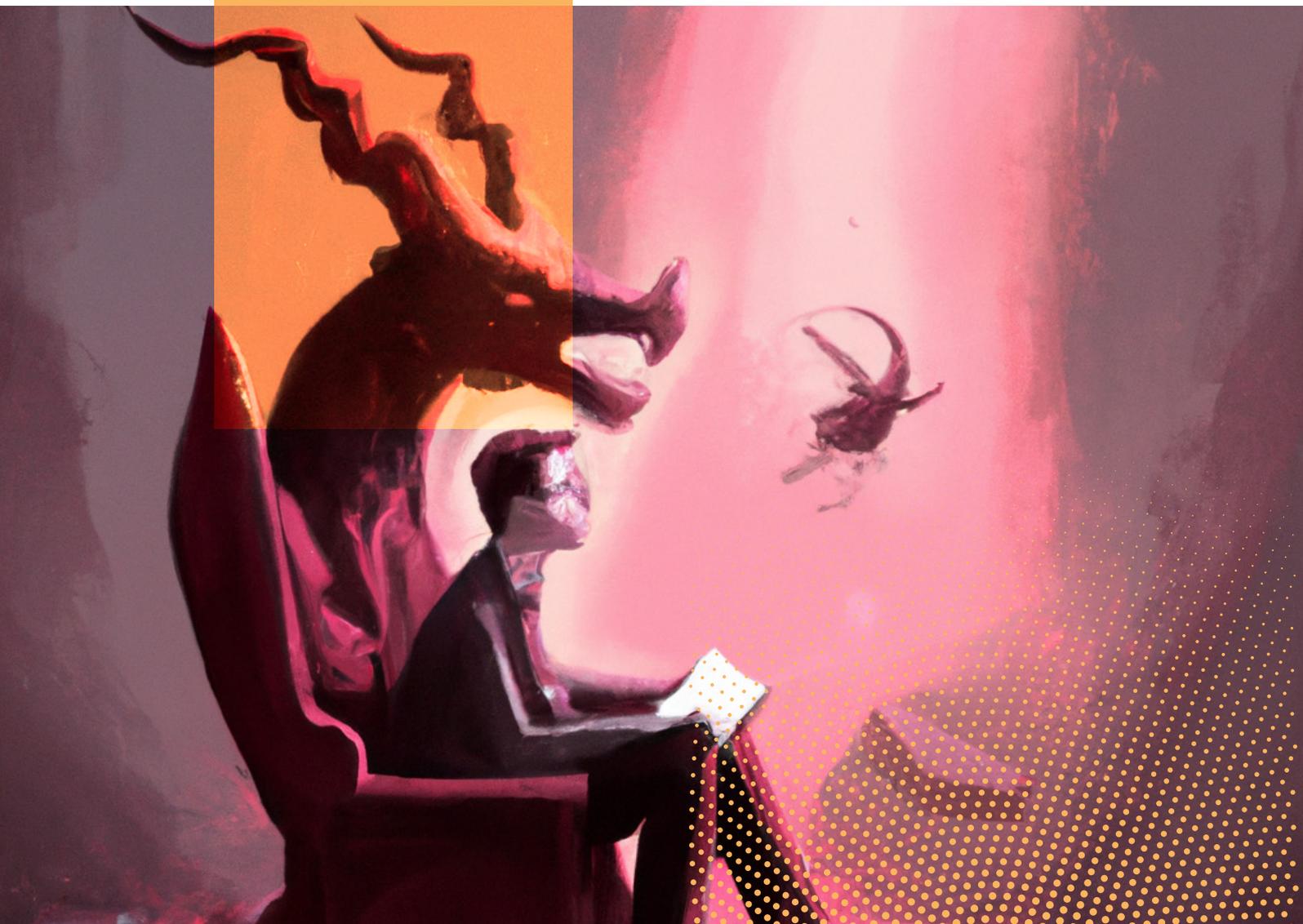


ALBERTO GALIA

Psicologo, sessuologo clinico e socio Mensa

VERITÀ PATOGENE

Come raccontarsi per diventare stagnanti.



«Preferisco essere ottimista e scoprire che avevo torto, che essere pessimista per poi scoprire che avevo ragione.» (A. Einstein)

La verità vi renderà liberi. È più o meno da sempre che la verità, qualunque cosa s'intenda con essa, viene fatta coincidere con la libertà personale, con l'autoconsapevolezza, col Vero Sé: «Veritas vos liberavit», dal Vangelo di Giovanni.

Tale concezione, nella cultura occidentale, ha raggiunto il suo apice all'epoca dell'Illuminismo, quando una mattina l'Europa si è svegliata e ha deciso che il ricorso a categorie logiche e a un più aderente esame di realtà avrebbe reso a tutti la vita più semplice.

Eppure negli ultimi decenni si sono fatte strada alcune prospettive che privilegiano l'utilità della menzogna rispetto alla realtà, del punto di vista rispetto a una supposta oggettività. Si tratta di prospettive dal sapore utilitaristico, in grado di sollevare un quesito: quando si parla di benessere psichico è più proficua una triste verità o una benefica bugia? Il curioso aneddoto riportato dallo psicologo Gordon Allport, che è un esempio lampante di profezia che si autoavvera (oltre che di malasanità d'Oltralpe), può chiarirci le idee al riguardo:

In un ospedale provinciale austriaco, un uomo giaceva gravemente malato, a dire il vero in fin di vita. Il personale medico aveva dichiarato apertamente di non conoscerne la diagnosi, ma che se avesse saputo di cosa si fosse trat-

tato sarebbe probabilmente riuscito a curarlo. Gli riferirono inoltre che un noto diagnosta avrebbe presto visitato l'ospedale e che sarebbe, forse, riuscito a comprendere la natura del suo problema. Qualche giorno dopo il diagnosta arrivò e procedette a visitare i pazienti. Giunto al letto del malato, gli lanciò un rapido sguardo e mormorò: «Moribundus», per poi andarsene. Alcuni anni dopo il paziente telefonò al diagnosta e gli disse: «Volevo ringraziarla. Mi avevano detto che se foste stato in grado di formulare una diagnosi sarei stato meglio, e nell'istante in cui mi diagnosticaste il "Moribundus" sapevo che sarei guarito». (Allport, 1964 – traduzione personale).

Il malcapitato, che evidentemente non era stato il primo della classe in latino, aveva creduto con così tanta tenacia alle parole dei medici da sopravvivere a una condizione mortale. Al suo posto avreste preferito conoscere la verità?

Narro ergo sum. Gli psicoterapeuti narrativisti lo sanno bene: **l'unica verità che conta è quella che ci si racconta.** Interpretiamo gli eventi per lo più alla luce dei resoconti delle nostre vite che costruiamo. Una grave malattia, a seconda della specifica narrazione, potrà essere raccontata come una sventura, una meritata punizione divina o come quell'evento che ha condotto la persona a riconsiderare le sue priorità. Siamo, come direbbe il filosofo francese Ricœur, identità narrative: non abbiamo accesso a una parte della nostra identità se non attraverso il racconto di noi stessi. Ma esistono narrazioni che dovremmo

evitare, "verità" patogene in grado di arrecarci sofferenza?

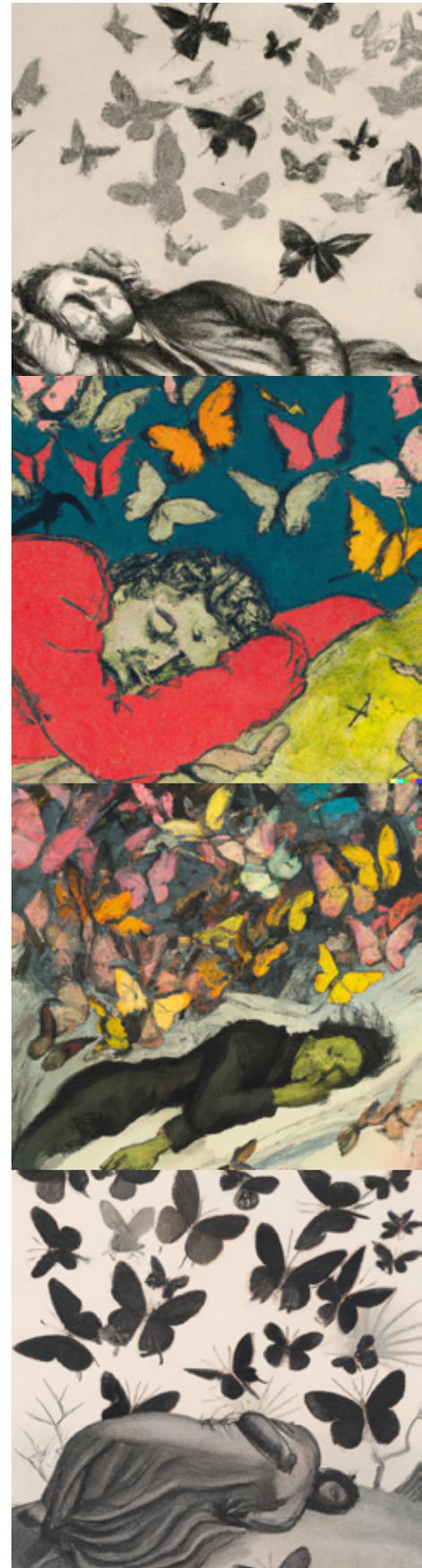
Credenze statiche. Divenuta un classico della *pop psychology*, la distinzione tra *mindset* statico e dinamico ha a che vedere con ciò che riteniamo essere la fonte delle nostre risorse personali: se le riterrò statiche (ad esempio genetiche) svilupperò la sensazione di non potermi migliorare, se le farò dipendere da un fattore modellabile (come l'apprendimento o l'impegno) sarò motivato ad accrescerle. Da un *mindset* statico originano verità personali statiche. Vediamone alcune.

1. «Sono fatto così». La storia della psicologia della personalità ha visto nascere due correnti opposte: disposizionalismo («Si comporta così perché è fatto così») e situazionismo («Si comporta così perché un insieme di forze, malleabili e strettamente dipendenti dall'interazione individuo/contesto, ha prodotto quello specifico esito comportamentale»). Chi ha ragione? Non è questa la sede per stabilirlo. Quale delle due visioni può produrre più movimento all'interno della persona, più dinamismo, e un più forte senso di speranza nel perseguire i propri obiettivi? Solitamente la seconda.

Immaginiamo una madre che si rivolge al suo psicologo con l'obiettivo di migliorare la propria leadership genitoriale e che nel parlare del figlio lo qualifichi con una serie di aggettivi statici, stagnanti, che non lasciano ben sperare. Puoi trovarli nella *Tabella 1*: quale dei due modi di esprimersi alimenterà in maniera in più efficace il problem solving della donna?

Tabella 1. Mio figlio è...

Affermazioni statiche	Possibile riformulazione dinamica
È pigro	È in sovraccarico: sta dando importanza eccessiva a tante cose diverse contemporaneamente.
È depresso	Sta avendo difficoltà a visualizzare l'esito positivo dei suoi sforzi.
È ansioso	Investe molte delle sue energie nella prevenzione di un danno, anche quando tale mentalità preventiva gli si ritorce contro.
È menefreghista	Non dà importanza allo stesso set di valori a cui do importanza io. Preferisce nettamente il lasciar correre rispetto all'intervenire.
È testardo	Nel problem solving quotidiano manifesta una netta preferenza per le strategie di forza, insistenza e autonomia, ritenendo "di serie B" i suggerimenti e le prospettive altrui.
È impulsivo	Sta dando massima priorità alle conseguenze a breve termine delle sue azioni.
È complicato	Manifesta tendenze e bisogni apparentemente opposti, inconciliabili.
È maleducato	Ha capito che avviare un'interazione spiacevole non porterà ad alcuna conseguenza negativa.
È distratto	Sembra impegnato nell'elaborazione di processi mentali non direttamente connessi a ciò che sta facendo.
È approssimativo	Predilige una visione globale delle cose: tra forma e sostanza, sceglierà più spesso la seconda.



2. «Sono quello che ho». Diagnosi, etichette e classificazioni sono nate con l'obiettivo di agevolare la comunicazione tra professionisti e di rendere più agile la produzione di un giudizio, funzione umana indispensabile. Ci sono casi, tuttavia, in cui la diagnosi rappresenta più che altro una gabbia. Lo sanno bene gli studiosi della **teoria dell'etichettamento**, i quali hanno evidenziato come la medicalizzazione di un fenomeno (ad esempio un comportamento) possa aggiungere al fenomeno stesso connotati che prima d'allora non si erano manifestati. Capita, ad esempio, che alcune persone lamentino un solo sintomo: una serie di risvegli precoci al mattino, manifestazione che in psichiatria è stata talvolta ricondotta a un disturbo depressivo. Se il clinico comunica al paziente la diagnosi di depressione, non è raro veder spuntare come funghi, nei giorni successivi, tutti quei sintomi che il paziente ritiene essere propri del depresso, quali tristezza, inappetenza, inattività e via discorrendo: ha internalizzato l'etichetta diagnostica. È per motivi di etichettamento e internalizzazione che più recentemente è andato diffondendosi l'utilizzo di un cosiddetto *people-first language*, vale a dire di "un linguaggio in cui l'importanza della persona viene prima d'ogni altra cosa", prima ancora della sua diagnosi. Sulla base di un *people-first language*, ad esempio, ci si riferisce a un bambino autistico come a un bambino con autismo: non più una *persona-cosa*, ma una *persona-con-qualcosa*, separando efficacemente l'individuo dalla sua condizione.

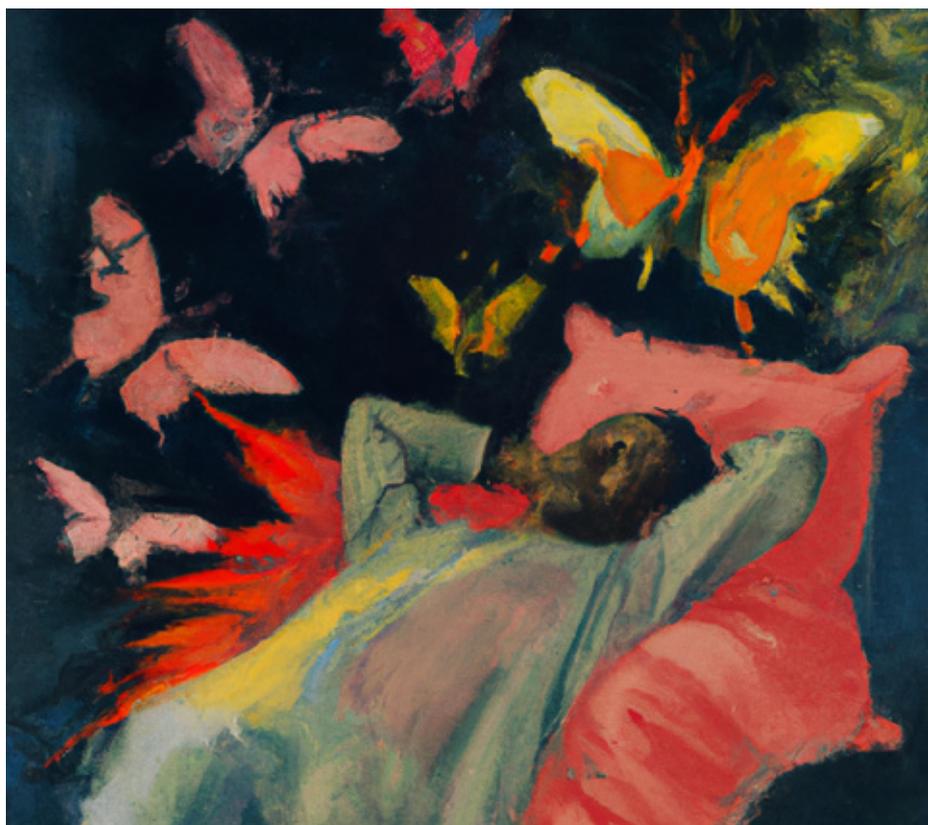
A tal proposito, una tecnica utilizzata in terapia narrativa è proprio quella

dell'esternalizzazione: oggettivare il problema, collocarlo all'esterno rispetto alla propria identità, parlarne come di un nemico che sta cercando di prendere il sopravvento sulla propria vita. Esternalizzando il problema, ad esempio, un individuo in condizioni di obesità che si è finora dispiaciuto per il suo essere sovrappeso potrà invece percepirsi come attivamente impegnato in una battaglia contro la gestione degli impulsi.

3. «È parte di me». Un terzo esempio di verità personale immobilizzante ha a che vedere col sentirsi posseduti dal problema. «Mi arrabbio facilmente, come mio padre. Noi Rossi siamo una stirpe di collerici», «Ho le cosce enormi, proprio come mia madre e mia nonna: è di famiglia». È genetico, è familiare, è transgenerazionale: tutte spiegazioni di rilievo nella comprensio-

ne della persona, ma sentire di dover aderire a un'ipotetica predisposizione può rallentarci nel momento in cui c'è da intervenire su un problema, o perché ci prefiguriamo un destino che è già scritto o perché una parte di noi vede nel mantenimento del sintomo una conferma della lealtà nei confronti dei propri cari.

4. «È colpa di mamma e papà». In quest'ultimo caso è invece il concetto di colpa ad essere patogeno, scolpito per sempre tra le vicende di un passato granitico e immutabile. Ricondurre alcuni aspetti della sofferenza attuale a un frammento di storia personale può rivelarsi talvolta un gesto terapeutico, ma nella maggioranza dei casi parlare di colpevolezza produce sospensione dell'azione. "Colpa" sa di passato, di risentimento, di danno irreparabile.



DANIELA R. GIUSTI

Traduttrice poliglotta, marchande de prose, fotografa commerciale, webmaster di terza classe ma pet sitter di prima. Socia Mensa.

LA CALUNNIA DI BOTTICELLI

Ogni copia è un falso



Bisogna essere pronti a morire per la verità, come nel caso di Girolamo Savonarola che, dopo avere seminato scompiglio a Firenze, finì sul rogo nel 1498 per la diffusione troppo fanatica delle sue idee riguardo al decadimento morale e all'imminente apocalisse.

Tra le persone convertite dai suoi sermoni si annovera Sandro Botticelli, noto soprattutto come pittore di raffinate scene a sfondo mitologico: le sue celeberrime *Nascita di Venere* e *Primavera* rappresentano probabilmente l'apice del Rinascimento pittorico nella Firenze medicea. Esposte agli Uffizi, queste due opere non mancano di suscitare ammirazione anche per le loro notevoli dimensioni. La *Nascita di Venere* è un imponente composizione che misura 1,72x2,78 metri, focalizzata sulla figura centrale, una bellissima donna dai lunghi capelli biondi. La *Primavera*, con le sue molteplici bionde bellezze, misura addirittura 2x3,14 metri.

Ai visitatori distratti potrà invece sfuggire la tavola intitolata *La Calunnia*, sempre di Botticelli. A vederla riprodotta sulla pagina di [Wikipedia](#) o sui manuali d'arte, accanto alle altre opere sopra citate, potrebbe sembrare parte di una trilogia. Anche questa opera raffigura una scena movimentata dove è presente una giovane donna bionda, nuda e molto simile alla Venere, anche se più mesta. Tuttavia questa donna, che rappresenta letteralmente la nuda verità, è relegata sulla parte sinistra di una cornice popolata da personaggi inquietanti. Si tratta di uno dei primi lavori influenzati dalle predicazioni di Savonarola ed è una tavola questa volta di modeste dimensioni, circa 60x90 centimetri.

La *Calunnia* è un'opera piccola e ingannatrice, per chi la osserva solo in riproduzione, come del resto lo è ogni opera d'arte vista in fotografia. Rendere visibili a tutti, anche a chi non può viaggiare per musei, i capolavori sparsi per il mondo dovrebbe essere un atto di democrazia, ma nel breve saggio *L'opera d'arte nell'epoca della sua riproducibilità tecnica*, Walter Benjamin espone la teoria secondo cui la riproduzione di opere d'arte ne sottrae l'unicità, meglio definita come "aura", perché ciò che viene osservato è una copia, che non corrisponde esattamente all'originale, e in un certo senso è un "falso".

Online e sui libri di storia dell'arte, la *Lattaia di Vermeer* può sembrare grande quanto la *Ronda di Notte* di Rembrandt, ma non è così, e dal vivo l'impatto delle due opere è decisamente diverso. Inoltre, la riproduzione indiscriminata ha fatto perdere a moltissimi quadri famosi la loro "aura". Vedere la *Monna Lisa* stampata su una tazza da tè o su una borsa della spesa trasforma il dipinto in semplice decorazione, equiparandolo a una foto di gattini e rescindendone ogni legame con l'originale. L'impatto della riproduzione sul mercato dell'arte, da sempre riservato a una clientela abbiente e molto snob, è stato devastante. Ormai chiunque può permettersi di appendere in salotto copie di quadri famosi, e se ogni signor Nessuno può possedere una copia della *Notte stellata* di Van Gogh, a questo punto che valore ha l'originale?

Il mercato ha dovuto adattarsi a un mondo in cui il concetto di unicità è diventato ambiguo. Gli artisti di fine millennio usavano ancora supporti "concreti", lavoravano con uno stile riconoscibile che permetteva di produrre opere diverse e quindi

uniche, ma in genere molto simili.

Negli ultimi decenni del secolo scorso è stata perfezionata la creazione di un esclusivo pezzo unico – e quindi dotato di "aura" – ma allo stesso tempo riproducibile con variazioni minime. Anche chi non conosce nulla dell'espressionismo astratto americano può facilmente identificare un Pollock o un Rothko, dopo averne visto un singolo esemplare. Tuttavia, ogni riproduzione anche a fini non commerciali (includendo queste nell'articolo) contiene un inganno che ne sminuisce l'autenticità. Sebbene le due illustrazioni qui riprodotte siano delle stesse dimensioni, l'opera di Rothko misura 2,47x2,07 metri, mentre quella di Pollock soltanto 78x55 centimetri.

L'apice della frenesia riguardo al possesso di pezzi unici è stato raggiunto dalla recente e controversa moda degli [NFT](#), i [Non-Fungible Token](#). Il mercato di questa arte crittografica è esploso nel febbraio 2021, quando il lavoro *Everyday. The first 5000 days* è stato venduto per 69,3 milioni di dollari, anche se pare che ultimamente il mercato sia in recessione e alcune analisi finanziarie lo hanno comparato alla bolla economica dei tulipani olandesi nel XVII secolo.

Nel frattempo si è generata una discussione sulla *realtà* degli immateriali NFT e soprattutto sul loro essere "vera" arte, ennesimo esempio di quanto sia difficile stabilire se esista una verità unica, tangibile e incontrovertibile, soprattutto in una società caotica come quella contemporanea. Forse è un bene che non ci sia più nessuno disposto a morire per un'unica verità.

Link:

NFT: https://en.wikipedia.org/wiki/Non-fungible_token
Botticelli: https://it.wikipedia.org/wiki/Sandro_Botticelli

GIANLUCA MANNELLA

Siciliano all'estero, ingegnere chimico, socio Mensa

LA VERITÀ È IRRAGGIUNGIBILE, SENZA DUBBIO

Siamo disposti a mettere in dubbio le nostre certezze?



Siamo disposti ad ascoltare in silenzio gli altri, senza ribattere subito, ma cercando di capire le idee e le ragioni altrui? Quando parliamo di qualcosa, sappiamo veramente di cosa stiamo parlando? O a volte proviamo a indovinare, approssimiamo un'intuizione, esageriamo un racconto per darci un tono? «Io non parlo di cose che non conosco» gridava Nanni Moretti in *Sogni d'oro* (1981), e aveva ragione da vendere (e oggi ancor di più, forse).

Quanta conoscenza prendiamo in prestito dagli altri? Siamo veramente così autonomi, esperti e autosufficienti come crediamo, oppure abbiamo disperatamente bisogno del supporto altrui per capire e decifrare le difficoltà della vita quotidiana, per risolvere dubbi e problemi, anche quelli più piccoli?

Quanto ci fidiamo di ciò che leggiamo, di ciò che sentiamo dire? Quante volte verifichiamo una notizia, nonostante ci sembri così assurda per essere vera? E se qualche volta abbiamo provato a verificare, le fonti che smentiscono quella notizia possono essere accolte per come sono, o vanno anch'esse verificate?

Se proviamo a leggere per intero l'etichetta di un prodotto alimentare, senza tralasciare alcun dettaglio, riusciamo a comprendere tutto ciò che vi è scritto? La presenza (o l'assenza) di un ingrediente "speciale", che per noi è importante, ha forse monopolizzato l'attenzione durante la nostra scelta d'acquisto?

Chi ha raccolto il pomodoro esposto sugli scaffali del supermercato? Perché alcuni frutti tipici italiani vengono importati dall'estero? Il marchio IGP (Indicazione Geografica Protetta) garantisce un prodot-



to 100% italiano?

Un bicchiere di vino ogni tanto potrebbe far bene, grazie ad alcune sostanze in esso contenute? O i danni provocati dall'alcol annullerebbero ogni potenziale beneficio? I prodotti e le aziende che si dichiarano sostenibili sono davvero tali? Il concetto di "sostenibilità" è così chiaro? Le etichette e le medaglie "verdi", ottenute dimostrando qualità e caratteristiche misurabili, possono davvero assegnare l'attributo "sostenibile" a un prodotto o a un'azienda?

Il termine *lobby* sottintende spesso un'accezione negativa, nonostante il lobbismo sia stato regolamentato e reso più trasparente in UE. Dovremmo rivedere le nostre percezioni, o i regolamenti?

In qualsiasi processo giudiziario, gli avvocati difensori si affannano a raccogliere elementi che dimostrino la non colpevolezza del loro assistito, anche quando questi è davvero colpevole. La verità processuale sarebbe quindi diversa dalla realtà dei fatti?

Se qualcosa è *riciclabile*, significa che l'oggetto verrà *sempre* riciclato dopo essere stato differenziato? È possibile che il processo di riciclo costi troppo o sia tecnologicamente troppo complicato, per cui in certi casi non convenga e quindi non si faccia?

Induismo è il nome dato dall'Occidente alla religione principale dell'India: in re-

altà questo termine, per i suoi seguaci, non significa niente. Inoltre l'Induismo non sarebbe nemmeno una vera e propria religione (ragionando in senso occidentale). Dunque cos'è davvero l'Induismo o ciò che così chiamiamo? L'occidentalizzazione di concetti importati dall'Oriente, necessaria per poterli rendere comprensibili alle nostre menti, li svuoterebbe forse del loro significato originale? La trasposizione in termini occidentali farebbe perdere il vero senso del pensiero e del sentimento orientale? O in effetti, in qualche maniera, ci fa avvicinare a quel modo di vivere e sentirsi parte del mondo?

Il nostro modo di reagire agli stimoli esterni, i meccanismi di autodifesa, i comportamenti istintivi, derivano da interazioni chimiche a livello cerebrale. Quanto siamo realmente liberi di agire e pensare? È possibile andare al di là di questi riflessi involontari, e agire in maniera assolutamente razionale? Se fare del bene dà piacere, si fa del bene perché è giusto in sé o per mero piacere personale?

Cercare di rispondere a una domanda aggiunge un tassello alla costruzione della verità? O è necessario trovare una risposta, magari chiara, per poter maneggiare davvero un frammento di verità? E, trovata una risposta, questa dovrà rimanere immutabile nel tempo o dovrà essere messa in dubbio in futuro? Cambiare idea può essere segno di maturità, evoluzione, oppure di incoerenza: la risposta è una sola o può dipendere dal caso?

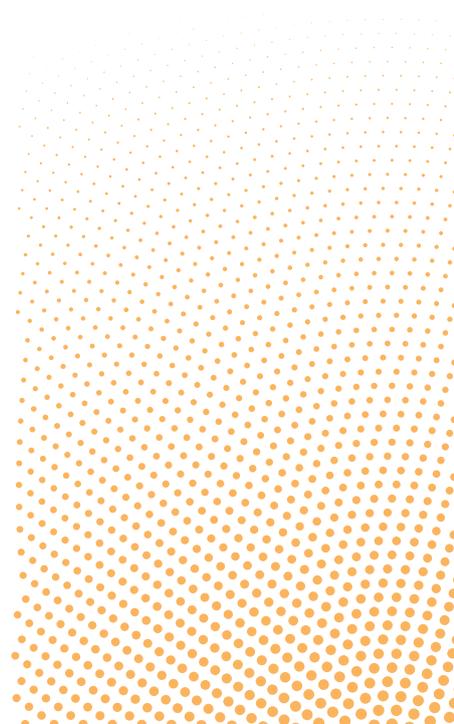
Non si tratta di diventare improvvisamente *illuminati*, né di ritirarsi all'improvviso dalla società moderna, piuttosto, e più semplicemente, di risvegliarsi da un torpore, da un sonno dogmatico. In tanti casi ci vengono offerte risposte pronte, preconfezionate, da gruppi (o sette) che lottano per la Verità. È giusto fidarsi e seguirle, o un po' di sano spirito critico sarebbe sufficiente per restarne immuni? La risposta potrebbe anche essere dentro di te – e potrebbe anche essere sbagliata (Quelo docet).

Nella storia fantastica della *Guida galattica per autostoppisti*, un super computer potentissimo riesce a calcolare dopo sette milioni e mezzo di anni la risposta alla domanda fondamentale sulla Vita, l'Universo e Tutto Quanto. Il problema è che la risposta è incomprensibile, perché manca una domanda chiara a monte.

Sono forse le domande il vero mezzo per raggiungere la verità? Tante certezze, anche le più solide, possono crollare davanti a una domanda ben posta. E, spesso, una domanda chiara, ben formulata, aiuta nella ricerca della giusta risposta.

Lasciamoci trasportare dai dubbi, dalle domande: sarà un cammino più difficile, saremo spesso spaesati e disorientati, e forse non raggiungeremo mai la verità ma, almeno, ci saremo mossi nella direzione giusta.

Siamo pronti a mettere in dubbio le nostre certezze?

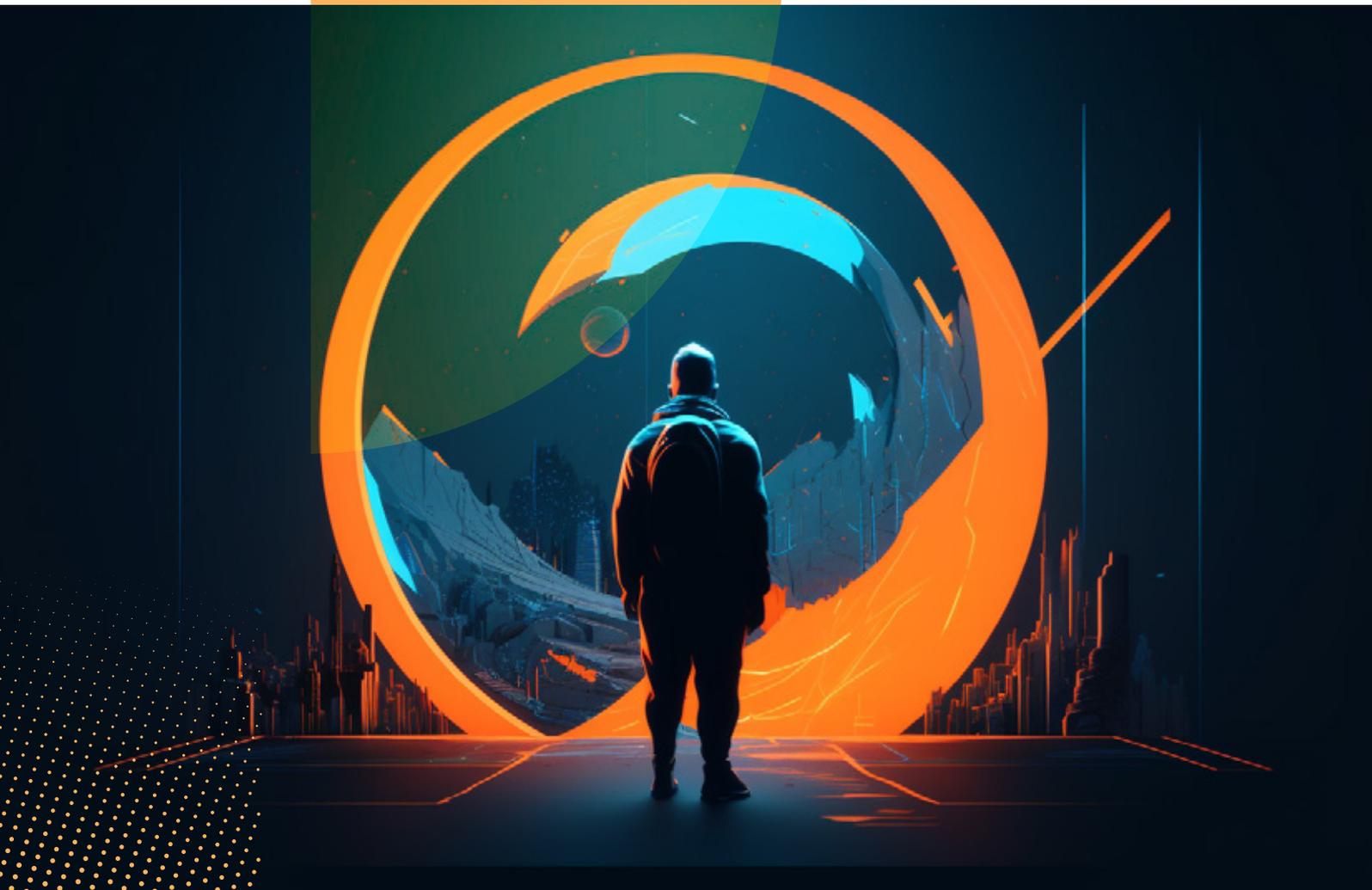


MARIO PAPAVERO

Classe 1994, giurista e assistente universitario. Tifa Lazio.

'EMET

La radice di una visione



*“Colui che fa la verità
viene verso la luce”*
(Vangelo di Giovanni, 3, 21)

Dinanzi ai confini dell'ignoto, risuonano come un monito le parole che Ulisse pronuncia ai suoi compagni di viaggio al momento della scelta di oltrepassare i limiti divini (all'epoca rappresentati dalle Colonne d'Ercole):

*Considerate la vostra semenza: fatti non
foste a viver come bruti, ma per seguir
virtute e canoscenza.*

In questa famosa terzina del Canto XXVI dell'Inferno della Divina Commedia, Dante Alighieri, per mezzo di Ulisse, riassume con eccezionale acume l'indole umana di indagare incessantemente la realtà nel tentativo di svelarne i più reconditi arcani e fondamenti.

L'antica lingua greca, all'interno del poliedrico arcipelago delle parole che ne compongono il vocabolario, ne conosce una che descrive in maniera ancor più nitida questa congenita ed inesplicabile, ma sempre costante e spesso sciagurata, in-

contentabilità che spinge l'essere umano alla conoscenza: *alétheia*.

Derivante dall'unione di alfa privativo e *leth*, radice di *lanthanein* (nascondere), *alétheia* indica la "verità" ed evoca l'idea del disvelamento razionale di ciò che si nasconde dietro la spessa coltre dell'apparenza.

L'importanza di questo vocabolo risiede nell'attribuire alla verità un significato che risulta dall'ubertosa combinazione di due elementi specifici: il razionale e il reale.

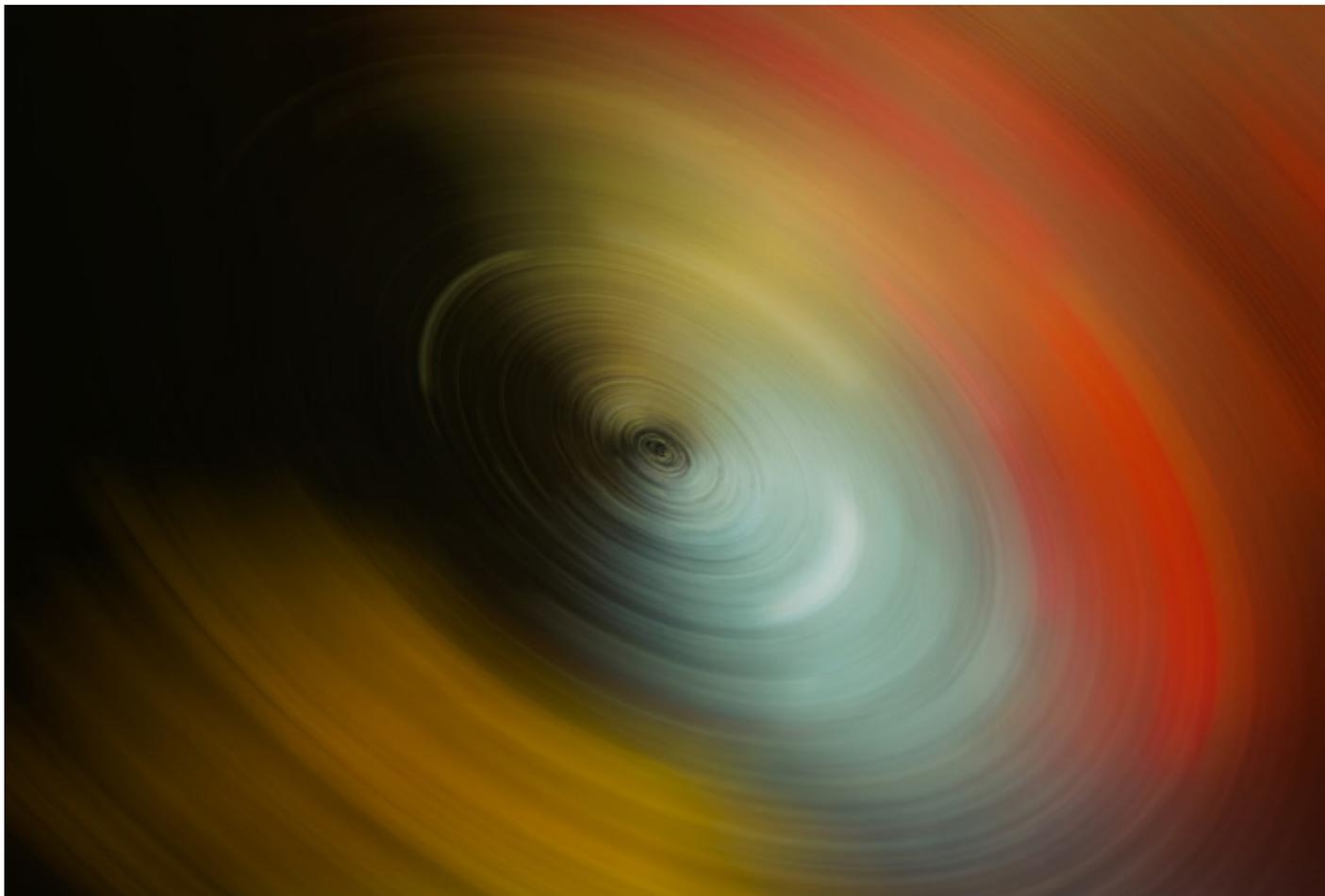
Si tratta di un'intuizione colta inizialmente dai filosofi greci, tra i quali spiccano Parmenide di Elea (Proemio Sulla Natura, Fr. 2, 3-5) e Aristotele (in particolare Metafisica, IX, 10, 1051 b), ma che verrà ripresa, sotto diverse angolature concettuali, nel corso del tempo. Nel Medioevo, infatti, Tommaso d'Aquino formulerà nelle sue *Questiones disputatae de veritate* il celebre brocardo "veritas est adaequatio rei et intellectus" (la verità è la corrispondenza tra la realtà e l'intelletto), mentre in età moderna F.W. Hegel conierà, all'interno della *Fenomenologia dello Spirito*, un epigramma destinato a far da guida nell'am-

bito di ogni sapere specialistico: "tutto ciò che è reale è razionale; tutto ciò che è razionale è reale".

La verità scaturisce dunque dal contatto tra ragione e realtà, sulla base di una sorta di moto circolare nel quale la prima dipende dalla seconda e viceversa. Con un'avvertenza: questo processo non è costruito su due fuochi ugualmente forti. Attenendosi alla visione greca dell'*alétheia*, infatti, il fuoco della realtà è più forte e tende ad attrarre il movimento dalla sua parte, sicché il reale è vero, nella misura in cui la ragione lo svela come tale, ovvero epurandolo, secondo la terminologia aristotelica, dai suoi "accidenti".

**A questa visione
corrisponde
simmetricamente quella
giudaico-cristiana, per
la quale è il fuoco della
ragione a prevalere su
quello della realtà, sicché
il reale è vero nella misura**





in cui è la ragione a renderlo tale.

Per comprendere pienamente l'autentico significato della parola "verità" secondo tale concezione, tuttavia, occorre rammentare un singolare caso di serendipità avvenuto poco meno di un secolo fa.

Nella primavera del 1947, infatti, il pastore giordano Mohammed ed-Di'b, stanco di inseguire una capra ribelle lungo il deserto della Giudea, stava seduto all'ombra di una roccia divertendosi a lanciare sassi nella ridotta apertura di una grotta. Dopo aver vinto le iniziali paure, decideva di entrare all'interno della medesima, dove, compiuti alcuni passi, si imbatteva in otto giare di terracotta. Erano tutte vuote, eccetto una, contenente tre rotoli: i famosi *Manoscritti di Quamran* (il nome della grotta).

Uno di questi recava la scritta "Regole per

la comunità", una sorta di codice di condotta, interamente scritto in ebraico, il cui incipit dichiarava: "per tutta la comunità e per tutti gli uomini affinché [...] *praticino sulla terra la verità, la giustizia e il diritto.*" Queste poche ma concise parole disegnano perfettamente l'orizzonte della verità ebraica, completamente diverso rispetto a quello greco. La parola ebraica che si traduce con verità, infatti, è *e'met*, la quale presenta una molteplicità di significati molto lontani dall'*alétheia* greca.

Se in Grecia c'è un pensiero che separa l'essenziale dal contingente, l'*e'met* indica, nell'accezione corrente maggiormente usata, "la costante fedeltà" alla parola di Dio, la quale preconizza la salvezza che spetterà poi all'uomo portare a compimento sulla terra.

Per gli ebrei, dunque, si avverte il bisogno di "fare", "praticare" la verità, perché in questo modo si persegue la redenzione dell'umanità.

Una tale visione della verità, che sarà pienamente recepita dal cristianesimo nel Nuovo Testamento, è stata decisiva per le sorti del pensiero occidentale.

L'uomo che nella *Repubblica* platonica guardava passivamente, sulle pareti della caverna, le ombre proiettate dalle eterne idee, non sarebbe mai diventato il produttore e il costruttore delle macchine, se non si fosse segretamente operata la trasformazione del concetto stesso di verità da *aletheia* a *e'met*, avvenuta attraverso la lunga gestazione medievale, fino alla ribalta con il mondo moderno.

In questo modo la volontà di verità che nel mondo greco si traduceva nella volontà di conoscenza, con la concezione ebraico-cristiana si traduce in una volontà di potenza, di

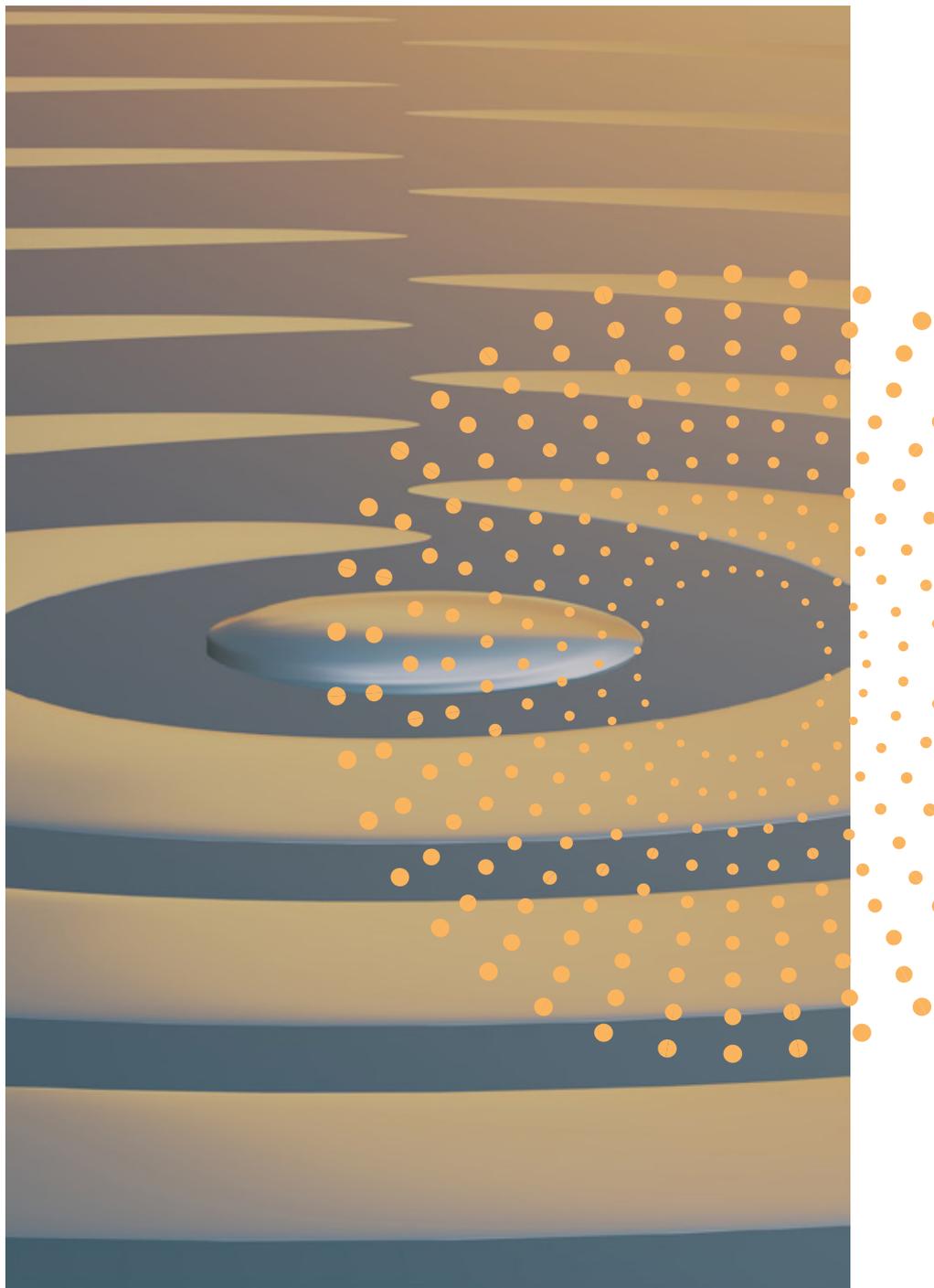
dominio.

L'incubazione medievale ha permesso di sedimentare e calare la dimensione pre-razionale dei precetti religiosi sulla terra, aprendo la via a un'era caratterizzata da una razionalità preponderante, la quale si muove nella prospettiva di dominare la realtà in ogni suo aspetto e da tutti i punti di vista possibili.

Ciò si riflette anche sul piano semantico, perché "verità" è una parola polisemica, suscettibile cioè di assumere significati diversi in relazione all'ambito disciplinare cui si riferisce, al punto che può parimenti parlarsi di verità letteraria (lo stesso Manzoni si proponeva l'utile per scopo, l'interessante per mezzo e il "vero" come oggetto), ma anche filosofica, logica, giuridica, religiosa, scientifica, artistica. Tutte queste ramificazioni che dipartono dal grande tronco del concetto "verità", esprimono semplicemente punti di vista diversi, i quali nell'insieme compongono una polifonia che dà voce a un universo enigmatico, all'interno del quale l'elemento comune è dato dalla relatività di un concetto che, paradossalmente, nasce assolutizzato nella parola di Dio.

Del resto, come diceva il grande oratore Simmaco all'imperatore Valentiniano: «Che importa se ognuno cerca la Verità a suo modo? Non si può seguire una sola strada per raggiungere un mistero così grande.» (Q. A. Simmaco, *Relatio de ara Victoriae*).

Una risposta che troverà compimento qualche secolo dopo, all'interno dello *Zibaldone* di Leopardi, laddove il poeta di Recanati, coerentemente alla concezione giudaico-cristiana della verità, afferma profeticamente: *"La verità non si è mai trovata nel principio, ma nel fine di tutte le cose umane; e il tempo e l'esperienza non sono mai stati distruttori del vero, e introduttori del falso, ma distruttori del falso e insegnanti del vero."* (Zibaldone, 332).



GIOVANNI LINI

Contabile per caso. Filosofo per formazione.
Artista per maledizione. Socio mensa per incidente

LA VERITÀ DENTRO DI NOI

La sottile ironia tra la coerenza
e l'incoerenza



Verità è una parola altisonante, una parola di cui sedicenti sapienti e guru possono riempirsi la bocca per allargarla, e vomitare così sentenze con un flusso più generoso. Se io fossi a conoscenza della Verità, il più grande torto che potrei fare a un altro essere umano, anch'egli dotato come me di intelletto, sarebbe quello di rivelarla, impedendogli per sempre di poterla trovare con le proprie forze. Per non fare un torto a nessuno mi concentrerò su una forma più domestica e quotidiana della verità: la coerenza.

Al contrario della verità il valore della coerenza è tendenzialmente relazionale, non assoluto: un eremita isolato in una grotta non potrebbe mai essere definito incoerente, egli sarà garante di ogni sua azione e ogni sua azione sarà intrinsecamente coerente con il suo essere. Pertanto, si potrebbe dire che un comportamento è coerente in base a quanto viene valutato tale dalle altre persone. Partendo da questo presupposto e, come piacerebbe a Cartesio, dubitandone, è possibile individuare due tipi di coerenza complementari, la coerenza esterna e la coerenza interna.

La coerenza esterna è la più evidente: si tratta di una certa attitudine a perseguire i propri obiettivi utilizzando le stesse modalità e regole di comportamento. Una persona con queste caratteristiche sarà percepita come prevedibile.

La coerenza interna è più sottile, in

quanto riguarda non tanto i propri metodi, quanto i propri obiettivi, che vengono perseguiti seguendo il percorso che si ritiene più efficace. Un osservatore superficiale potrebbe non notare che si tratta di un comportamento del tutto coerente ma ritenere tale versatilità come sintomo di confusione.

Per esemplificare i due approcci, si possono utilizzare i giochi con alti livelli di strategia, dove spesso sono le mosse di apertura a determinare la tattica: il giocatore elabora un piano alla luce dell'analisi della situazione iniziale e, se decide di procedere in modo esternamente coerente con tale decisione, lo porterà avanti fino alla fine della partita. Questo comportamento ha sia svantaggi sia vantaggi, sul breve e sul lungo periodo (dove con breve intendiamo l'esito della singola partita e con lungo la curva di apprendimento nel gioco). L'uso di una strategia ben definita diventerà sempre più efficace col tempo, il giocatore sa dove vuole andare e individua chiaramente il percorso. Raggiunge inoltre una maggiore comprensione della strategia stessa, e delle repliche più efficaci, che diventano un importante bagaglio di conoscenza per le partite successive. D'altro canto, la prevedibilità del proprio operato potrebbe facilmente costituire un vantaggio per gli avversari. Inoltre, sebbene sia vero che più uno studio è specializzato e più la conoscenza è approfondita, è vero anche che in molti giochi le strategie possono essere estremamente variegata e ramificate e un livello di padronanza estremamente approfondito potrebbe risultare applicabile solo in situazioni che magari non andranno mai a ripetersi nel corso delle partite successive.

Un giocatore internamente coerente partirà invece da un semplice presup-

posto: lo scopo del gioco è vincere, una strategia che vacilli nel raggiungimento di tale scopo potrà essere abbandonata o temporaneamente sospesa, per essere ripresa in una fase successiva, dopo che il peso delle forze in campo sarà cambiato. Anche qui avremo vantaggi e svantaggi. L'attenzione all'obiettivo costituisce un buon punto fermo e la versatilità nell'uso di strategie diverse può essere una risorsa importante, ma l'integrazione di tali strategie tra loro, per di più all'interno di un sistema che muta secondo parametri che esulano dalla volontà del giocatore, è tutt'altro che semplice. Inoltre, per quanto la capacità di spaziare tra diversi ambiti sia un valido sistema per l'apprendimento, rischierà inevitabilmente di sfociare in una mancanza di approfondimento.

I giochi sono aggregatori sociali, questo li rende piuttosto adatti a fornire modelli esemplificativi delle meccaniche relazionali, ma volendo uscire dagli esempi per entrare nel cuore del discorso, dovremo concentrarci su come le due modalità della coerenza che abbiamo preso in esame funzionano all'interno dei rapporti umani e su come esse vengono percepite.

In questo frangente, coerenza interna ed esterna diventeranno più difficili da individuare perché, se i giochi hanno scopi e strategie determinati dalle regole, i rapporti umani non sono così semplici.

Per quanto sarebbe riduttivo relegare la complessità di un essere umano a un qualsiasi scopo specifico, in merito al tema della coerenza,

l'espressione di se stessi e della propria identità e natura sembrerebbe essere un buon punto di riferimento.

Una persona coerente si mostra come ciò che è, ma anche la propria consapevolezza può essere messa in discussione. C'è una pratica umana che consiste nel cucire etichette a cose, persone e a volte anche a sé, una dichiarazione esteriore di una propria realtà autopercepita. La coerenza interna porterà chi si fregia di tale etichetta a identificarsi con la stessa. Chi ha una buona consapevolezza di sé ed è coerente con questa non necessita di etichettarsi né per se stesso, né per gli altri. Qui emerge la sottile ironia tra la coerenza e l'incoerenza: l'etichetta non è discutibile, perciò ogni dialogo è superfluo, quando non è visto come attacco. Se chi sfoggia un'etichetta fosse dotato della consapevolezza necessaria a esprimere coerentemente il proprio essere non avrebbe difficoltà a rispondere alle critiche. L'etichetta presuppone un "noi" e non un sé; non stiamo più difendendo il nostro essere. Le parole stesse sono etichette, ma come le parole le etichette sono utili quando aprono al dialogo, non quando lo impediscono.

Anche la coerenza esterna però non è esente da problemi, quando applicata ai rapporti umani. Essa è l'espressione di una realtà interiore che è chiara in modo globale solo al soggetto. Gli altri potranno averne contezza solo in base ai comportamenti che vedono e che potrebbero fraintendere o ignorare in parte, per distrazione o perché valuteranno tali azioni sulla base del loro vissuto. Una persona potrebbe com-

portarsi coerentemente esprimendo senza filtri la propria indole e ricevere un'interpretazione determinata dai filtri di chi la osserva.

A ben guardare, le due modalità della coerenza indicate non sono che due proprietà emergenti della medesima cosa, la differenza sostanziale sta nella scelta del soggetto rispetto a cosa decide di essere coerente. La coerenza non ha pertanto un valore in quanto viene giudicata dall'esterno, è il moto di un agire che consente alla persona di riconoscersi. Quando la volpe dell'immortale favola di Esopo si allontana sdegnata, sostenendo che l'uva è acerba, è completamente sola e nega a se stessa di aver espresso un suo genuino desiderio, nega la sua propria verità. Quando una persona si cuce addosso un'etichetta non lo fa davvero per agevolare gli altri (non sempre almeno), ma per raccontare a se stessa la propria realtà. Se l'etichetta è effettivamente calzante, lo farà coerentemente, quantomeno rispetto a quella sua propria fase di esistenza; ma siamo anche esseri mutevoli e non sempre è facile, indossati certi panni, spogliarcene per ritrovare la nostra essenza.

La nostra coerenza non è perciò misurabile dall'esterno e richiede un alto livello di consapevolezza; è una nostra realtà interiore legata sia a quanto siamo aderenti alle regole di condotta che riteniamo importanti, sia a quanto le nostre azioni sono volte al perseguimento dei fini che riteniamo intimamente nostri. Queste due realtà si intrecciano. Vincere al gioco infrangendone le regole non è vincere. La coerenza è una lealtà che dobbiamo soprattutto a noi stessi, lealtà verso la nostra morale personale e verso la no-

stra natura. Queste sono le verità sulle quali siamo tutti chiamati a interrogarci; tutto ciò che sentiamo è vero, e solo noi lo sappiamo.

Non ci saranno sedicenti sapienti o guru che verranno a darci le risposte, come nel proverbio cinese che recita: "Il maestro ti apre la porta, ma tu devi entrare da solo".

ALESSIO PETROLINO

Ingegnere per sbaglio, scrittore per passione. Si innamora del cinema dopo aver visto da bambino Barry Lyndon. Socio Mensa.

COSTRUIRE LA VERITÀ

Il cinema come lente polarizzata di un'epoca



Devo confessare una cosa, forse spiacevole, ma tant'è: uno (anzi due) dei miei lungometraggi preferiti sono stati girati da una regista tedesca, durante il nazismo, per un evento "nazificato" e fortemente voluto dal capo dei nazisti in persona.

Volendo, potreste smettere di leggere adesso e non ve ne farei un torto, però il capolavoro, di questo si tratta, merita di essere visto perché è cinematografia pura (e fortunatamente ciò è possibile, seguendo il link).

Come *Il trionfo della volontà* (1935) e il precedente *La vittoria della fede* (1933), lo splendido *Olympia* (1938) di Leni Riefenstahl (vincitore a Venezia nello stesso anno di *Luciano Serra, pilota*, film italiano simile nelle intenzioni) è un lungometraggio di propaganda nazionalsocialista, ma è così dannatamente bello che questo aspetto passa quasi (ribadisco quasi) in secondo piano. Quando gli occhi della regista indugiano sui tratti degli atleti asiatici o di colore, che per il pubblico dell'epoca dovevano risultare inusuali ed esotici, o cattura i membri dell'equipaggio di una barca che durante un allenamento fumano sigarette, o ancora la perfezione dei movimenti delle atlete che si muovono in sincrono, è in quel momento che il documentario diventa arte e non più mera propaganda.

Nel 1931, poiché la più votata Barcellona si trovava in una Spagna sull'orlo della guerra civile, il Comitato Olim-

pico Internazionale si vide costretto ad assegnare i giochi a Berlino, sebbene l'affermazione del nazismo, le politiche antisemite e, in generale, di "preservazione della razza" rischiavano seriamente di rendere l'undicesima edizione delle Olimpiadi un derby Germania vs. Amici della Germania, con la quasi totalità delle altre nazioni pronte a ritirare la partecipazione. Per la prima volta nella storia, infatti, si pensò di revocarle o boicottarle (qualcuno, come il francese Albert Wolff lo fece davvero dicendo «Non posso partecipare a nulla sponsorizzato da Adolf Hitler, nemmeno per la Francia»). Il "Capo supremo" si vide quindi costretto a cessare momentaneamente le persecuzioni contro gli ebrei sul territorio nazionale (particolare reso magistralmente nel film *Il Grande Dittatore*, 1940, di Charlie Chaplin, il quale ebbe la possibilità di vedere le opere della Riefenstahl e di trarne ispirazione). Poi, per lanciare un segnale inequivocabile, ordinò alla propaganda di Joseph Goebbels di dare rilievo alla presenza tra le file tedesche di Helene Mayer, una delle più forti schermitrici della storia, di comprovate origini ebraiche.

Con la promessa di una Germania nuova, tollerante e pacifica, a Hitler serviva solamente un documento di sicura valenza artistica al quale affidare questa visione, evidentemente fraudolenta, di una nazione nella quale poco prima lo stesso Führer aveva ordinato alle SS e alla Gestapo di assassinare i suoi avversari politici (la famosa "notte dei lunghi coltelli"), e che qualche mese dopo tornerà a impegnarsi nell'opera di selezione di individui poco accondiscendenti da rinchiudere nei campi di concentramento. Il compito di rendere Berlino come una novella Atene,

ma più moderna e nazista, venne affidato per la quarta volta a Leni Riefenstahl la quale, invece, aveva sotto gli occhi un'altra verità: la regista, con un passato di ballerina e attrice, vedeva la possibilità di riprendere delle masse perfettamente indottrinate, un cast che quasi non aveva bisogno di essere diretto, un'organizzazione militarmente addestrata a creare coreografie perfette contrapposte a espressioni genuine. In più, la Riefenstahl disponeva di un budget elevatissimo e carta bianca sulle scelte tecniche, a patto di far vedere tutti i gerarchi almeno una volta e di esaltare le vittorie dei prodigiosi atleti ariani. La Riefenstahl era "incantata" da Hitler, almeno all'epoca, tant'è vero che, intervistata da un giornale americano, ebbe a dire «[...] per me Hitler è l'uomo più grande che sia mai vissuto. È veramente puro, semplice e allo stesso tempo posseduto da una forza maschile».

Nonostante sia nota soprattutto per aver girato eccezionali filmati propagandistici per una dittatura sanguinaria, sono però convinto che in realtà non rese un buon servizio ai nazisti. Il budget a disposizione si tradusse in quarantasette direttori della fotografia, cinquanta macchine da presa (alcune anche subacquee e automatizzate) posizionate dovunque si ritenesse necessario, anche sotto il livello del terreno (stratagemma usato successivamente anche da Orson Welles in *Quarto potere*, 1941) e che produssero più di trecentomila metri di pellicola. La Riefenstahl, ormai veterana nella gestione di opere così imponenti, filma la prima staffetta olimpica da Atene, immortalata atleti di tutte le razze, la loro preparazione, gli scherzi, i momenti di relax ma anche le onnipresen-

ti divise della Wehrmacht, impegnate a recitare nella funzione di giudici, assistenti, addetti al controllo di atleti e qualsiasi altro ruolo potesse metterli al centro dell'inquadratura. È questa forse la parte più grottesca e comica del lungometraggio, il continuo inserimento di personaggi con un Totenkopf sul cappello, votati alla difesa della razza ma che, impacciati, si ritrovano a controllare prima, e premiare poi, l'afroamericano Jesse Owens o il coreano Sohn Kee-chung.

La Riefenstahl infatti cattura una verità, inserendola all'interno di un contesto verosimile, riprendendo o ricostruendo movimenti ginnici perfetti insieme a scene di indiscutibile impatto emotivo. Guardando *Olympia*, diviso in due corpose parti da due ore la prima e quasi novanta minuti la seconda, quello che colpisce non è certo la dimostrazione di grandezza del Reich o la presenza scenica dei gerarchi, curiosamente i più a disagio davanti alla macchina da presa. Tutta la questione propagandistica viene azzerata dai movimenti fluidi della cinecamera, montata su rotaie per seguire meglio gli atleti, dall'esteso uso dello *slow motion* e di obiettivi grandangolari, spesso usati in volo o su piattaforme aeree, o ancora di ottiche lunghissime per carpire di nascosto primi piani,

espressioni e gesti naturali. Ma soprattutto la Riefenstahl riesce a non tradire la vera essenza del film: è, in tutto e per tutto, un documentario, dall'inizio alla fine, soltanto girato in un periodo storico ideologizzato.

Olympia è un capolavoro, viziato dalla visione del committente. Non si tratta di una difesa della regista (la quale però ha vinto più di cinquanta cause contro chi la tacciava di nazismo), ma sono stati in gran parte il periodo e le motivazioni a farne un film di propaganda; guardato adesso, senza il marketing letale di Goebbels e con la possibilità di esprimere dissenso senza rischiare il campo di concentramento, *Olympia* racconta una visione verosimile della Undicesima Olimpiade, ma non la verità. In fondo, noi non guardiamo film e documentari per capire com'è la vita, ma per vederne una interpretazione. Potrei dire che la verità nel cinema è come il sole: sappiamo che non è possibile guardarlo direttamente e cerchiamo un paio di occhiali scuri per fissarlo, attraverso lenti che ci stiano comode in quel momento.

Anche la Riefenstahl, che nel 1958 ha rimosso tutte le parti in cui compariva Hitler, a mio parere ha danneggiato la coerenza del documentario che nel momento in cui è stato prodotto rac-

contava una verità che molte persone erano disposte a credere.

Forse è importante che questi documenti rimangano intatti, senza tagli o censure, e che piuttosto siano introdotti al pubblico con i giusti riferimenti al periodo storico, per meglio inquadrarli nel contesto. Altrimenti, citando Gramsci, perderemmo, nel nome del "senno di poi", la possibilità di apprendere lezioni importanti, alcune costate davvero troppo per essere ignorate.



ALBERTO VIOTTO

Antispecialista. Socio Mensa.

LA VERITÀ SECONDO I COMPLOTTISTI

La vita in un mondo alternativo



Nell'era dell'informazione digitale e dei social network, le teorie del complotto pullulano, spaziando dagli eventi storici controversi alle dinamiche politiche, dalla scienza alle malattie. Il punto comune di tutte le teorie rimane la loro causa: occulte manipolazioni di potenti élite. Ma cosa c'è dietro questa visione del mondo?

Per un complottista la verità è un concetto spesso distorto e nascosto, manipolato dalle istituzioni e da gruppi di potere. Secondo questa visione, la verità non è facilmente accessibile o riconoscibile, ma richiede uno sforzo continuo di ricerca e interrogazione. La verità è vista come una sorta di libro giallo, pieno di misteri, indizi e persone che cercano di ingannare chi la persegue.

Un meta-studio, basato su 96 studi, ha cercato di capire se ci sono correlazioni tra tratti di personalità (utilizzando il modello big five) e complottismo, senza trovare correlazioni significative. Questo indicherebbe che i complottisti sono più eterogenei di quanto si credeva.

Il media mainstream, le istituzioni governative, la scienza e le altre fonti di informazione ufficiali sono considerate non-affidabili. Queste entità sono viste come complici nel mantenimento dell'ordine esistente, celano la 'vera' realtà a un pubblico ingenuo. La sfiducia radicale nelle autorità istituzionali è un pilastro del pensiero complottista.

Nel 2017 Bob Knodel, ter-rappiattista e cospirazionista, voleva dimostrare che la terra è piatta, quindi ha speso 18.000 dollari per un giroscopio laser che avrebbe dovuto evidenziare che il pianeta non ruota. L'esperimento ha dimostrato che la terra ruota ma successivamente Knodel si è dedicato a cercare di confutare il suo stesso esperimento.

Il professor Lewandowsky, nel 2012, mentre svolgeva uno studio sulle opinioni riguardanti il cambiamento climatico, ha riscontrato come le persone che credono a una teoria del complotto, spesso ne appoggiano anche altre. La Storia ci insegna che le istituzioni hanno effettivamente ingannato il pubblico in passato, come nel caso dello scandalo Watergate negli Stati Uniti o del disastro nucleare di Chernobyl nell'ex Unione Sovietica. Per i complottisti, tali episodi non sono eccezioni, bensì la norma, per cui difficilmente la loro verità si limita a un solo argomento, ma ne coinvolge diversi. C'è una tendenza a generalizzare i singoli episodi di inganno o corruzione, sovrapponendoli a tutti gli aspetti della vita sociale e politica, fino a creare un panorama mondiale dominato da poteri occulti. Questo eccesso di sospetto porta a conclusioni irrazionali, che ignorano le prove a sostegno delle spiegazioni ufficiali.

In un esperimento, 1.150 partecipanti hanno giudicato un elenco di teorie inventate e notizie false. Il fatto che queste notizie venissero presentate come "complotte" o meno, non ha cambiato la percentuale di persone che hanno ritenuto fossero vere.

Inoltre, i complottisti spesso aderiscono a una logica di "prova negativa", secondo la quale l'assenza di prove concrete di un complotto viene vista come dimostrazione del suo occultamento. Questo tipo di ragionamento circolare è estremamente difficile da confutare, poiché qualsiasi tentativo in tal senso viene interpretato come parte del complotto stesso.

I risultati di due esperimenti indicano che le convinzioni di cospirazione sono più alte quando le persone vengono esposte a documenti che sono stati parzialmente censurati (in modo fittizio), rispetto a quando ai soggetti vengono forniti documenti non censurati, ma identici nel contenuto leggibile.

Diverse teorie sulla funzione di queste credenze suggeriscono che le persone si rivolgano alle teorie del complotto per la soddisfazione compensativa, allorché alcuni bisogni vengano minacciati. Ad esempio, le persone che provano la sensazione della mancanza di controllo, trovano nelle teorie del complotto un senso di controllo compensatorio, perché queste offrono loro

l'opportunità di rifiutare le narrazioni ufficiali e possedere un proprio resoconto alternativo (Goertzel, 1994). Gli studi hanno inoltre dimostrato che le persone si rivolgono alle teorie del complotto quando sono ansiose (Grzesiak-Feldman, 2013) o si sentono impotenti (Abalakina-Paap, Stephan, Craig e Gregory, 1999).

Nel corso di un esperimento, un primo gruppo di studenti universitari è stato chiamato a valutare alcune dichiarazioni riguardo alla morte di Lady Diana. A un secondo gruppo di studenti della stessa popolazione universitaria, prima di valutare le stesse affermazioni, è stato fatto leggere materiale contenente popolari teorie del complotto sulla morte di Diana. I risultati dello studio hanno rivelato che i membri del secondo gruppo hanno sottovalutato quanto i propri atteggiamenti erano stati influenzati dalle teorie complottistiche.

La propensione agli errori statistici è un elemento chiave della credenza nelle teorie del complotto, poiché le persone suscettibili alla fallacia di congiunzione sono più propense a credere ai complotti (Brotherton e French, 2014; Dagnall et al., 2017). Lo stesso vale per le correlazioni illusorie, il bias di conferma e il bias del senno di poi (Shermer, 2010 e 2011).

Uno dei motivi per cui le teorie del complotto risultano attraenti per una grande platea di persone è che possono conferire un senso di superiori-

tà intellettuale. I complottisti spesso credono di possedere conoscenze "segrete" o "interdette" al resto del mondo. Questo può farli sentire speciali e questo senso di superiorità può essere particolarmente potente in un mondo in cui le informazioni sono accessibili in modo facile e veloce e nel quale sono invece valorizzate quali fonti di autorità l'istruzione formale o l'esperienza professionale. Il senso di superiorità intellettuale può rafforzare la mentalità del complottista, rendendogli più difficile accettare le informazioni che contraddicono le sue credenze. Per questo le prove scientifiche o storiche che sono in contrasto con le teorie di questi soggetti vengono facilmente respinte, in quanto bollate come parte del complotto.

Una ricerca suggerisce che gli eventi recenti (COVID, Guerra, Cambiamenti sociali) possano alimentare emozioni sottostanti che rendono le persone più disposte a credere nelle cospirazioni. Gli esperimenti hanno rivelato che i sentimenti di ansia spingono a pensare in modo più cospiratorio. Una teoria del complotto può fornire conforto, identificando un comodo capo cospiratorio e quindi facendo sembrare il mondo più semplice e controllabile.

Il politologo dell'Università di Miami Joseph Uscinski ha scoperto che le persone inclini a credere alle teorie del complotto ritengono, in percentuale doppia rispetto agli scettici, che la violenza sia una forma accettabile di

protesta politica. La convinzione che la pandemia da Coronavirus fosse un'elaborata bufala ha portato molte persone a ignorare le raccomandazioni mediche, provocando la perdita di molte vite umane. L'individuo armato, responsabile dell'attacco alla sinagoga di Pittsburgh nell'ottobre 2018 che ha provocato la morte di undici persone e il ferimento di altre sei, ha giustificato il proprio gesto col furtivo sostegno degli ebrei all'immigrazione clandestina. Nel 2016 un credente ha aperto il fuoco all'interno di una pizzeria di Washington DC, perché incitato da una teoria del complotto secondo la quale i funzionari di alto rango del Partito Democratico facevano parte di un giro di pedofilia che coinvolgeva proprio alcuni ristoranti dell'area.

La verità, secondo i complottisti, è un mistero che deve essere costantemente rivelato, un enigma nascosto da poteri oscuri. Questa visione può essere seducente e offrire semplicità in un mondo complesso, tuttavia può anche portare a un isolamento intellettuale e a un rifiuto della realtà.

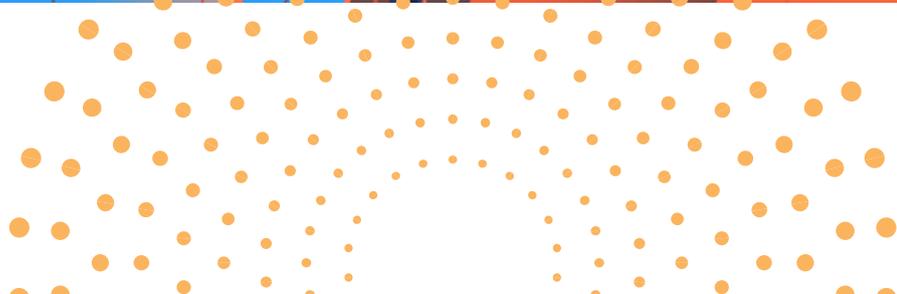
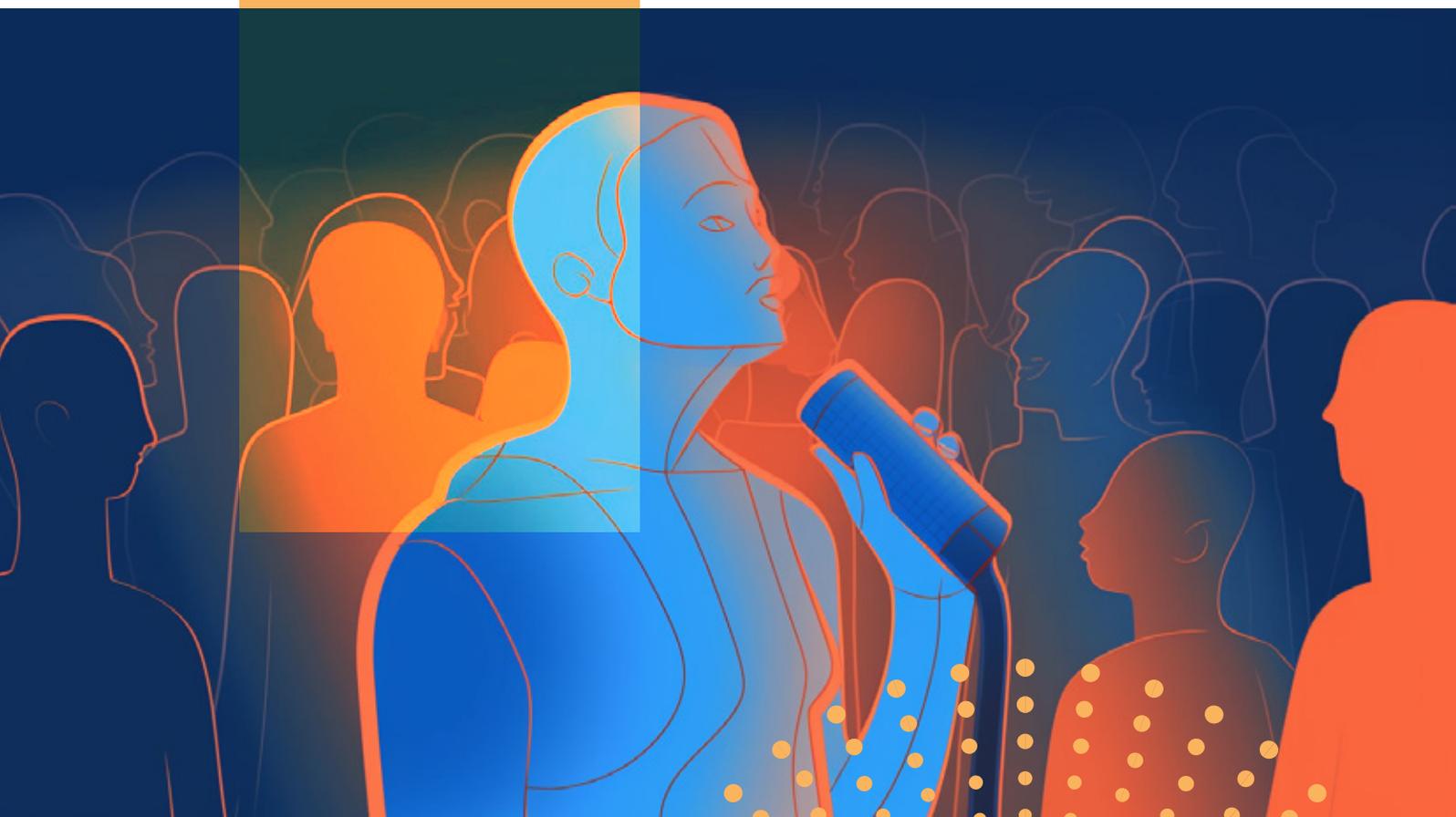


ALICE AZZALINI

Dottoranda di ricerca in Scienze Linguistiche, Filologiche e Letterarie,
Università degli Studi di Padova. Mamma di tre bambini.
Amante di tutte le sfumature di neurodiversità.

IL BISOGNO DI VERITÀ

Perché un *verbally gifted* fatica a mentire



Che la si chiami *falsità, mendacia, menzogna, bubbola, fandonia, fanfaluca, favola, fola, panzona* (e quanto più di meglio il santo Treccani possa offrire a riguardo), un *verbally gifted* la giudicherà irriverente e piena di colpa e, nonostante la sua profonda abilità nel rendere le parole potenziali armi da taglio linguistiche, non se ne servirà mai. Perseguirà la verità e l'onestà prima di tutto e sopra ogni cosa, anche se scomoda, limitante, mortificante.

Da letteratura nota (v. Novello, 2022, Zanetti 2019 e Leavitt 2017, solo per citarne alcuni), i verbalmente plusdotati posseggono caratteristiche specifiche, quali poter disporre di un variegato vocabolario di parole ricercate, legate da una sintassi complessa che le convoglia in letterale arborescenza, dove sistemi paralleli di pensiero si snodano all'infinito e su quell'infinito continuano a scorrere come tanti anelli di Moebius. L'alta resa linguistica di tale percorso poggia sui pilastri del pensiero critico, della creatività, della persistenza. In sunto, un *gifted* verbale possiede un albero degli infiniti dove ogni ramo, come in un ipercubo o tesseratto, tocca fino alla quarta dimensione di profondità linguistica (Azzalini 2023): la prima, un elementare segmento, composto di semplici parole di uso comune; la seconda, che si evolve in un quadrato, composta da termini che si muovono tra diverse discipline, ma ancora senza profondità alcuna; la terza dimensione, il cubo, capace di estendersi e di sondare, per ogni settore specialistico, le sue più profonde radici logiche, di pensiero e di ragionamento, e, infine, la quarta, abbracciata dallo spazio-tempo, nella quale l'ambiente più proficuo e il tempo di esposizione possono dilatare (o restringere, se non messi in un contesto fruttuoso) le tre dimensioni precedenti.



Nonostante questa complessa impalcatura cognitiva ed emotiva, resta da capire perché i plusdotati non mentano.

L'origine neurale della menzogna non attecchisce nel giardino delle densità neurodiverse che popolano la mente di un verbalmente capace.

Se, come diceva George Bernard Shaw «esistono cinque categorie di bugie: la bugia semplice, le previsioni del tempo, la statistica, la bugia diplomatica e il comunicato ufficiale», un *gifted* verbale, a ragion del vero, scarterà a priori semplici bugiardi, meteorologi, statistici, diplomatici e politici, ovvero coloro che non fanno uso trasparente della loro (diversamente profonda)

consapevolezza linguistica. Santipolo, proprio a proposito di consapevolezza linguistica e del suo legame con il potere, sostiene come questa possa diventare "uno strumento per districarsi nei meandri di quella inutile complessità che non rivela profondità di pensiero, ma piuttosto, talvolta, proprio il suo contrario o, peggio, volontà di non comunicare." (2022:30).

Leta Hollingworth (1886-1939), vera prima pioniera dell'educazione emotiva dei plusdotati, essa stessa plusdotata, sosteneva come i bambini di talento fossero onesti e trasparenti, anche quando ciò provocava loro un danno. «*Perhaps the arts of benign chicanery are absolutely necessary to a child of highest intelligence, compelled to find his spiritual way through mass education.*» (Hollingworth 1939:589).

Quella che lei definisce *the arts of*

benign chicanery, ovvero l'arte di raccontare frottole benigne, è qualcosa che una persona altamente dotata dovrebbe imparare a fare, sebbene ciò sia molto arduo, difficoltoso, ben più difficile che apprendere, ad esempio, nozioni scientifiche complesse.

Le stesse conclusioni sono state raggiunte dalla studiosa Hanna David, che descrivendo i punti di debolezza dei *gifted*, scrive: «*Inability, or at least difficulty to accept "white lies" of half-truths, as well as injustice.*» (David 2018:8)

Lo diceva anche Einstein: «È difficile sapere cosa sia la verità. Ma a volte è molto facile riconoscere una falsità». In effetti, per un plusdotato capace di percepire la realtà anche attraverso i sensi, oltre che esplicitandola a parole, la falsità ha un odore che agisce

in modo inverso rispetto a quello del petricore, che risolveva l'animo dopo la pioggia e prima del ritorno del sole. E non è sinestesia. L'odore della falsità di sente davvero, ne ha intriso il fiato chi la pronuncia e per questo viene spontaneo allontanarsene con naturalezza.

Ma, in realtà, c'è un modo per imparare a mentire.

Garrett et al., nell'articolo *The Brain Adapts to Dishonesty*, pubblicato su *Nature Neuroscience*, spiegano come il cervello si possa adattare alla disonestà. In effetti sembra che, dinanzi alla menzogna, l'amigdala (un agglomerato di nuclei nervosi situato nel cervello, culla dei ricordi e del loro legame con le emozioni) dapprima produca un sentimento negativo, che però svanisce a mano a mano che si conti-

nua a mentire. Più uno diventa bugiardo e più ne diventa propenso: dall'altro lato, il senso di colpa si assopisce e il desiderio di verità inizia a svanire.

La bugia potrebbe diventare quindi un esercizio metacognitivo, una sorta di addestramento consapevole alla falsità che un plusdotato dovrebbe apprendere per ottenere successo e vantaggi nel mondo dei normo-propensi alla menzogna.

Ciò andrebbe a discapito di quegli ormoni buoni quali l'ossitocina, che tanto sono benefici ai *gifted* quando realizzano qualcosa di positivo; come sostiene Lucangeli "l'ossitocina è coinvolta in tutti i comportamenti prosociali, come altruismo, comprensione ed empatia" (Lucangeli 2020:75), comportamenti incarnati da chi possiede un'intelligenza emotiva profonda, più di quella cognitiva. In aggiunta, le menzogne sono neurologicamente impegnative e probabilmente un *verbally gifted* preferirà impiegare la sua materia grigia nel portare beneficio agli altri, piuttosto che nel mentire, ma potrà insegnare a chi incarna la non-verità che tutti possiamo recuperare, ripercorrendo a ritroso quella *slippery slope* che ci riporta dall'*escalation* di disonestà alla mezza bugia, e dalla mezza bugia alla nostra autenticità più vera.



ALESSANDRO MANTINI

Manager del reporting di sostenibilità.
Divulgatore dei temi dell'economia civile. Socio Mensa.

1 NUM3R1 NON M3NTONO

Il senso della verità nella
comunicazione finanziaria



Sarà capitato anche a voi, da piccoli, di aver preso un brutto voto a scuola e di doverlo comunicare ai vostri genitori. Nell'attesa di una ramanzina assicurata (spesso corredata da una punizione esemplare), il nostro cervello cercava di elaborare una strategia difensiva che fosse, se non efficace, perlomeno plausibile. Cosa avremmo raccontato? In una valutazione da 1 a 10, un 5 rappresentava inequivocabilmente una *performance* al di sotto della sufficienza. Il fatto era chiaro e incontrovertibile, eppure...

Eppure, quel voto da solo non sarebbe bastato a spiegare il contesto che lo aveva generato. Perché se noi, senza dubbio, avevamo preso 5, il nostro compagno di banco, quello che aveva studiato esattamente le stesse cose che avevamo studiato noi, e aveva svolto i nostri stessi compiti, aveva preso 4. E come lui molti altri compagni. A ben vedere, mettendo insieme tutti quelli che avevano preso 3 o 4 veniva fuori che erano in molti ad aver preso un voto più basso del nostro.

Noi, in fondo, eravamo andati meglio della metà della classe, quindi avremmo potuto sostenere che avevamo “overperformato” rispetto alla mediana della classe. Niente male, dopotutto.

Purtroppo conosciamo tutti il finale di questa triste storia: nonostante le nostre buone ragioni (e una buona dose di faccia tosta per perorare la causa) nostro padre o nostra madre si sarebbero attenuti a un'interpretazione asciutta e superficiale del dato: il nostro dovere era quello di prendere almeno 6, *ergo* avevamo fallito la prova, *ergo* dovevamo studiare di più, *ergo* per una settimana non saremmo usciti di casa.

Se i mercati finanziari fossero come nostra madre o nostro padre, proba-

bilmente molte delle più grandi imprese a livello mondiale sarebbero rimaste “in castigo” e non avrebbero potuto crescere e prosperare. Se valutassimo le *performance* di un'azienda solo sulla rilevazione puntuale di un qualsiasi indice finanziario (ricavi, costi, profitti, etc.), osserveremmo il quadro, per quanto fedele, di un fenomeno in costante evoluzione, deducendo da quella fotografia solo una minima parte di quella che, ai nostri fini, rappresenta la “verità” che porta a un giudizio obiettivo della gestione aziendale.

La verità, nel mondo finanziario, si costruisce su due fronti: il primo è un **fronte interno** alle aziende ed è legato a chi redige i bilanci, a chi “assembla” i numeri, mentre il secondo è un **fronte esterno**, di pertinenza di azionisti e investitori che, in modo del tutto indipendente, devono fornire un'interpretazione e dunque un giudizio su quegli stessi numeri. I primi devono essere bravi a comunicare in modo efficace fenomeni che, giorno per giorno, si verificano all'interno del perimetro aziendale; i secondi devono interpretare un messaggio che, come tutte le forme di comunicazione umana, può risentire di *bias*, distorsioni o incompletezze, fornendo conseguentemente un giudizio che darà luogo a decisioni di investimento o di disinvestimento. Se entrambe le parti fanno bene il proprio lavoro, la comunicazione finanziaria è in grado di orientare correttamente le decisioni di investimento dei mercati, eliminando asimmetrie informative e, in ultima istanza, generando valore.

Nel fare comunicazione finanziaria, **non è solo necessario che una certa informazione sia oggettivamente vera.** Il fenomeno delle dichiarazioni mendaci e del falso in bilancio (che costituiscono reato e sono perseguiti dalla legge) è solo una faccia della medaglia, forse la più evidente ma, allo stesso modo, non la più rilevante. Rimanendo nella metafora del ragazzino di terza media, dire che abbiamo preso 6 anziché 5 costituisce sicuramente una bugia, ma se siamo degli investitori

istituzionali non possiamo legare il nostro giudizio solo ed esclusivamente a questo comportamento illecito.

Oltretutto, rispetto ad altri campi del sapere umano, **la rilevazione dei fatti economico-finanziari non è effettuata con strumenti e metodologie universali e incontrovertibili; inoltre, è soggetta a forti elementi di discrezionalità.** Già il fatto stesso di relegare la valutazione della gestione aziendale alla sola *performance* finanziaria (tralasciando, ad esempio, gli impatti ambientali e sociali generati dalla produzione, distribuzione e consumo di beni e servizi) rappresenta un limite che, nel tempo, si sta cercando di superare. Infine, gli stessi metodi di rilevazione, intesi come pratiche contabili e come sistemi informativi, cambiano fortemente da nazione a nazione, e sono frutto di una stratificazione storico-culturale di scuole politiche ed economiche che negli anni hanno privilegiato e incoraggiato principi e approcci diversi.

Pensiamo, ad esempio, al **“principio della prudenza”** nella stima delle componenti immateriali del patrimonio (*software*, licenze, brevetti, ma anche avviamenti, *customer list* e altri *asset* intangibili che, sempre più spesso, costituiscono il vero patrimonio di un'azienda). Quando valorizziamo qualcosa di intangibile (che, per sua natura, non è costituito da elementi fisici con un proprio valore intrinseco), la stima di questi elementi può variare fortemente in un *range* che va dalle effettive potenzialità di reddito che questo elemento può generare al prezzo che abbiamo pagato per ottenere quell'elemento. Per complicare le cose, va aggiunto che, magari, lo stesso elemento non è stato acquistato ma generato internamente dall'azienda attraverso le sue attività nel corso degli anni (pensiamo, ad esempio, alla fidelizzazione di un parco clienti). Seguendo il “principio della prudenza”, nel comunicare il valore di simili componenti del patrimonio, dovremmo in qualche modo “sottostimare” il loro effettivo contributo alla produzione, scegliendo il va-

lore più basso tra quelli rilevabili. D'altro canto questa valutazione contribuirebbe a consolidare un quadro della situazione in contrasto con l'obbligo di "fornire una rappresentazione veritiera e corretta" prescritta, tra gli altri, anche dal nostro ordinamento giuridico (art. 2423 comma 2 Codice Civile).

Il bilancio, in questo senso, è una sintesi di rilevazioni che può fornire risultati diversi a seconda del luogo in cui la rilevazione viene effettuata.

Se dovessimo effettuare un'analisi del sangue per stabilire le nostre condizioni di salute, diversi laboratori italiani, inglesi, americani o cinesi produrrebbero gli stessi risultati, poiché i metodi e gli strumenti di analisi, in un determinato momento storico, sono gli stessi, accettati a livello mondiale. Così (purtroppo) non è in campo economico e finanziario.

Se dal lato del "figlio" (ossia di chi redige il bilancio) la situazione non è semplice, anche per chi gioca il ruolo del "genitore" in questa vicenda (vale a dire gli analisti finanziari e gli investitori) il compito non è altrettanto facile.

Pur conoscendo gli strumenti e le metodologie utilizzati per raccontare la verità dell'impresa, **la lettura di un bilancio di per sé permette solo di farsi un'idea di come stia andando un'azienda.** Per poter valutare correttamente un'impresa è necessario entrare in sintonia con il contesto in cui questa opera, utilizzando una

visione di lungo termine mirata a un ritorno certo e costante nel tempo, piuttosto che a una speculazione massiva nell'immediato.

Il **"bias del genitore"** sta infatti nel **legare il proprio giudizio a una performance puntuale di breve termine**, senza contestualizzarla in un sistema più complesso di relazioni causa-effetto. Lo stesso fenomeno si realizza nei mercati azionari quando chi gestisce un portafoglio di titoli decide di vendere o acquistare in base all'andamento dei prezzi di Borsa. Nessuno, con ragionevole certezza, potrà obiettare che i prezzi di Borsa non siano "veritieri" (che non rispecchino cioè il giudizio del mercato a seguito di valutazioni attente e ponderate) ma, parimenti, le più grandi bolle speculative si sono realizzate proprio a causa dell'interpretazione sbagliata di questa verità.

Ecco che, allora, proprio la **collaborazione** e la **lungimiranza** rendono azionisti e investitori più obiettivi nella valutazione rispetto al genitore di un ragazzino dodicenne. Se il genitore riuscisse a instaurare un rapporto di collaborazione con il proprio figlio, se ne condividesse problemi, dubbi e incertezze, se conoscesse con maggiore cognizione di causa la scuola in cui studia, i suoi insegnanti, i suoi compagni di classe, se ogni tanto svolgesse insieme a lui i compiti per comprendere i limiti e le potenzialità del metodo di apprendimento, la valutazione di quel famigerato 5 as-sumerebbe connotazioni del tutto diverse

e il premio (o la punizione) conseguente sarebbe più efficace perché compreso e condiviso da entrambe le parti.

In conclusione, possiamo trarre alcune considerazioni significative sul concetto di verità nel mondo finanziario: quest'ultimo non è ad appannaggio di un solo soggetto, ma è qualcosa che si costruisce nel tempo e in modo collettivo tra imprese e investitori; non è possibile trarre un giudizio definitivo e inequivocabile dall'analisi di un numero (per quanto ampio) di indicatori di performance; il fenomeno dell'asimmetria informativa e il ruolo giocato da ciascuno in questa partita condiziona giudizi e conclusioni; solo comunicando e collaborando si può arrivare, se non a conoscere la verità, perlomeno a distinguere nettamente i contorni.

L'onniscienza, per quanto possano convincervi del contrario, non è roba da economisti.

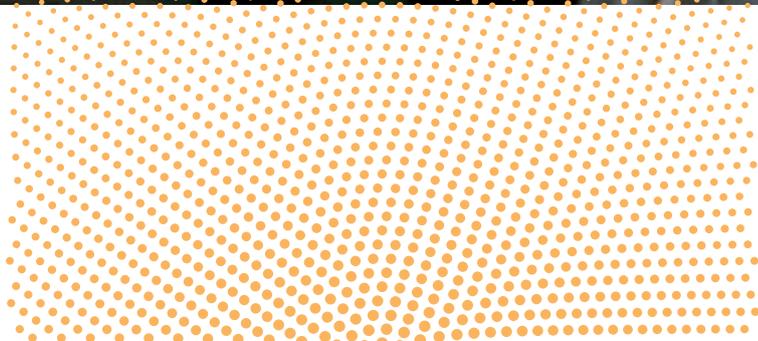


MICHELE FRISIA

Fisico teorico, perito balistico, former detective e scrittore.
Stratega, giurista, agonista IPSC. Socio Mensa.

LA VERITÀ GESTITA. LE TECNICHE DELL'INTELLIGENCE

Disinformazione, influenza,
ingerenza, propaganda.



I social network sono invasi da *fake news*. Ne è nato perfino un vivace, anche se non molto approfondito, dibattito politico. Ma le “bufale”, benché possano rappresentare un problema sociale, anche massivo, non sono sovrapponibili tout court alla **disinformazione**. Quest’ultima infatti richiede pianificazione, coordinamento e regia, con lo scopo di generare nell’avversario una falsa percezione della realtà, in modo da influenzarne le decisioni in un modo vantaggioso per chi ha imbastito la campagna. Solo in questo caso diventa una minaccia per la sicurezza nazionale.

La disinformazione non ha bisogno dei social network per funzionare. L’operazione *Infektion* era parte della vasta attività dei sovietici. L’obiettivo specifico era di riuscire a veicolare la notizia che il virus dell’HIV fosse stato creato in laboratorio dall’esercito americano, durante ricerche illegali sulle armi batteriologiche.

Per ottenere questo scopo venne spedita una lettera anonima a un giornale indiano, finanziato probabilmente dai sovietici, che pubblicò un articolo in cui commentava la missiva. Superato questo primo gradino (la pubblicazione in un “vero” giornale), molti altri quotidiani dell’area sovietica rilanciarono la notizia, citando la fonte “ufficiale” e, in seguito, lo fecero anche moltissimi giornali del terzo mondo. Uno degli obiettivi prioritari dell’operazione era infatti collegare la presenza di basi NATO all’aumento di casi di AIDS, rendendo la loro installazione sgradita ai Paesi ospitanti. Solo dopo che la diffusione della notizia era circolata sui giornali generalisti, uno scienziato della Germania Est (forse al soldo della Stasi) espose i suoi dubbi in merito a una possibile origine artificiale del virus. L’operazione durò anni, ma diffuse la falsa notizia in oltre 40 lingue, raggiungendo capillarmente centinaia di



Stati. Un ulteriore scopo dell’operazione fu, probabilmente, deviare l’attenzione che gli osservatori internazionali stavano dedicando al programma di armi biologiche dell’URSS.

La Russia non ha modificato di molto il suo stile nel corso del tempo. Già nell’800 l’Ochrana, la polizia segreta degli zar, era assai disinibita in fatto di disinformazione. Sua fu infatti la creazione dei *Protocolli dei savi di Sion*, un libro completamente inventato e attribuito a rappresentanti della comunità ebraica, al fine di alimentare sentimenti antisemiti e antisionisti paventando il pericolo di un inesistente complotto. Dopo l’avvento del comunismo i vari servizi di intelligence e sicurezza, tra cui il KGB, furono estremamente attivi in quest’ambito. Circola addirittura la leggenda secondo la quale il termine stesso “disinformazione” (*dezinformatsiya*) sarebbe stato inventato da Stalin in persona, prendendo a prestito una radice linguistica francese per depistare l’origine russa del termine (e quindi della tecnica). La parola stessa che la designa è quindi un esempio di disinformazione a svariati livelli. Crollata l’URSS, i nuovi servizi russi (FSB e SVR) sono ancora aggressivi in questo ambito, sfruttando spesso semplicemente la confusione che caratterizza questo nuovo periodo storico. Significativo è il caso dell’abbattimento del volo civile MH-17,

avvenuto nel 2014 mentre il Boeing 777 sorvolava l’Ucraina. 298 persone morirono quasi sul colpo e l’indagine internazionale stabilì alla fine che la causa era stato un missile terra-aria del tipo 9M38. I media direttamente dipendenti dal governo russo, installati nei vari Paesi europei, senza addurre alcuna prova concreta, nel corso dei mesi proposero però numerose versioni dei fatti: prima spuntò un testimone che sostenne di aver visto l’abbattimento del Boeing a opera di un caccia dell’aviazione ucraina; alcuni esperti corroborarono questa tesi, sostenendo che i danni all’aereo civile erano compatibili con l’uso di una mitragliatrice montata sui caccia. Quando le indagini occidentali trovarono traccia di esplosivo, gli esperti sostennero che i danni erano compatibili con un missile aria-aria, sempre lanciato da un caccia ucraino. Infine quando fu chiaro che si era trattato di un missile lanciato da terra, le notizie mirarono a confonderne il modello e quindi l’origine dell’arma.

Spesso è difficile individuare la fonte reale di un’operazione di disinformazione, perché anche quella deve essere occultata. Le forze armate USA pubblicano numerosi *Field Manual* (abbreviati in FM). Molti sono declassificati e si possono trovare sul web. Alcuni descrivono come smontare un fucile d’assalto, altri come governare un plotone. Un’esemplare inte-

ressante è l'appendice B al *Field Manual* 30-31 (FM 30-31-B). È interessante perché nessun ente americano lo ha mai scritto. Ciò nonostante viene sovente citato negli studi sulla "strategia della tensione". È stato creato ad arte da qualcuno, presumibilmente dal KGB, con una raffinata ed efficace operazione di disinformazione.

Anche l'**influenza** prende di mira l'opinione pubblica. Ma se la disinformazione si nutre di falsità e omissioni, questa diversa tecnica si ciba di opinioni. Nelle moderne democrazie esiste sempre uno spettro di opinioni molto ampio, che copre anche posizioni che si possono rivelare utili per un eventuale avversario. Il compito dei servizi segreti è quello di inviare una persona nel Paese preso di mira, ma più spesso reclutarla sul posto, affinché lavori a favore delle opinioni giudicate più utili. Questa persona viene detta **agente di influenza** ma il nome non deve trarre in inganno. Ben difficilmente si tratta di un vero agente segreto, più facilmente è un intellettuale, un politico, un manifestante, che si attiva per diffondere certe idee e contrastarne altre.

Svariati gruppi di pacifisti anti-nucleari, durante la guerra fredda, vennero sovvenzionati dai servizi sovietici, spesso senza nemmeno saperlo. Le loro manifestazioni erano finalizzate a ottenere la riduzione e lo smantellamento dell'arsenale nucleare, lo spostamento di basi militari, e altri

obiettivi di estremo interesse per l'URSS. In alcuni casi gli attivisti riuscirono nel loro intento. In Gran Bretagna, nel 1982, si sarebbe dovuta tenere un'esercitazione civile di difesa nucleare dal nome Hard Rock. I County Councils, associazioni amministrative territoriali, protestarono fino a ottenerne l'annullamento. Alcuni osservatori ritengono che le loro proteste furono attivate dall'influenza sovietica su tali enti locali, tramite collegamenti politici.

Se l'attività di influenza ha come obiettivo i cittadini, e quindi l'opinione pubblica di un Paese, l'ingerenza invece mira a intervenire sulle decisioni delle autorità statali e quindi richiede l'intervento di attori più potenti. Ma le modalità non sono diverse. I decisori politici, i vertici amministrativi, chiunque abbia una posizione di potere in una nazione, è comunque un essere umano dotato di un sistema di credenze, opinioni, informazioni acquisite durante gli studi, l'attività professionale, dalle letture e dalle frequentazioni. L'ingerenza si può praticare anche mediante l'acquisizione di partecipazione in aziende o enti di ricerca, e perfino in strutture sanitarie o emergenziali, come ha dimostrato la recente pandemia.

Esiste poi una modalità di influenzare un Paese straniero (ma anche il proprio), che è molto conosciuto a causa della sfacciataggine con cui viene eseguito: si tratta della **propaganda**. È una modalità rozza

ma invasiva, che spesso fa leva su emozioni primarie, come una sconfitta bellica e il successivo senso di umiliazione, la paura del diverso o sentimenti patriottici o religiosi, e che funziona di solito maggiormente con chi è incline a rispettare l'autorità. Nel 1860/70 la Prussia, nell'ottica di invadere prima l'Austria e poi la Francia, mandò agenti nei villaggi che sarebbero stati interessati dall'offensiva. Il loro compito primario era raccogliere notizie utili all'attacco, ma contestualmente approfittavano della loro presenza sul posto per raccontare in modo gonfiato le imprese prussiane, gettando sconforto negli austriaci e francesi, abbattendone il morale, e favorendo così la futura invasione.

La propaganda non viene utilizzata solo dai servizi segreti, ma più facilmente dai regimi dittatoriali, dalle partitocrazie o teocrazie, e dai gruppi terroristici. Facendo leva sulle emozioni, mira a innescare reazioni di tipo non ragionato che portano a giustificare o addirittura aderire a metodi che altrimenti non sarebbero stati accettati.

Non è un caso se la famosa loggia P2, presumibilmente dotata di ambizioni antidemocratiche quale il controllo del Paese, prendesse il nome dalla P di *propaganda*.

Parrebbe quindi che si debba dubitare di tutto e di tutti, ma se si esagera il risultato può essere disastroso. Nel 1940 un aereo nazista atterrò, senza un motivo apparente, in Belgio. Venne catturato e a bordo gli alleati trovarono i dettagliati piani di invasione del Belgio e poi della Francia. L'aereo non era guasto e l'episodio fu bollato come un grossolano tentativo di inganno. Di lì a pochi mesi i nazisti avrebbero invaso i due Paesi, seguendo proprio quei piani che erano già nelle mani degli alleati e che erano stati del tutto snobbati.



ALBERTA SESTITO

Socia Mensa.

Soluzioni > Le soluzioni sono nella prossima pagina.

QUIZ DI LOGICA

Per questo numero di Quid ho predisposto due racconti "vero/falso". Il primo è più semplice, mentre il secondo richiede uno scatto di immaginazione.

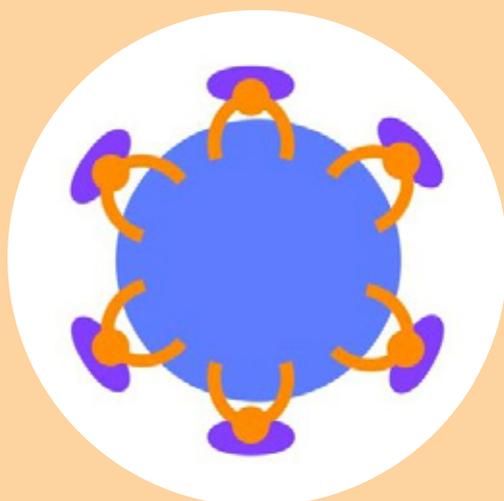
A un club particolare di cui sono socia possono accedere solo persone con i capelli molto più lunghi della media. Sia gli uomini che le donne devono avere una chioma che possa essere raccolta in una lunga treccia. Al momento dell'iscrizione, i membri vengono smistati in due "case": chi finisce nella prima viene chiamato "balsamo", chi nella seconda viene detto "lozione".

Per regola inviolabile, durante i loro incontri i balsami devono essere sempre sinceri e le lozioni devono sempre mentire.

Unica possibilità di violazione è che il socio si dichiari "confuso", ma in questo caso deve offrire da bere a tutti i presenti. Il confuso comunque non risponde a caso, ma se è balsamo si comporta da lozione, e viceversa. Tutti sanno la casa degli altri, ma non sanno chi di loro è confuso.

PRIMO QUESITO

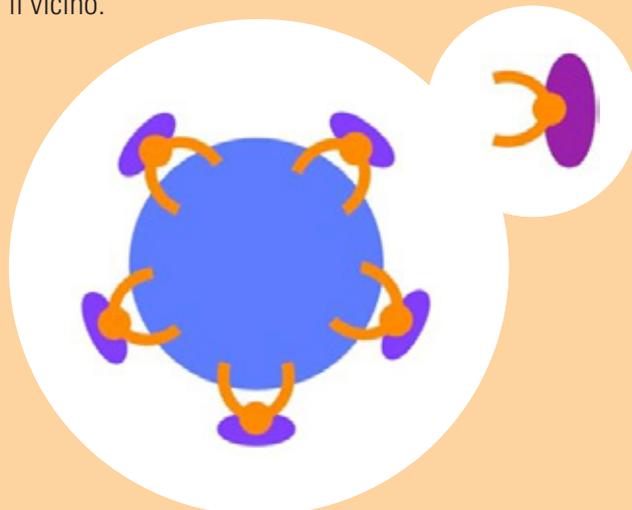
Ho deciso di invitarti a un incontro di questo club. Tu accetti e così ti siedi a un tavolo rotondo assieme ad altre cinque persone.



Ognuno di loro afferma: «Sono seduto accanto a due lozioni». Uno e uno solo di loro è confuso. Quanti sono i balsami e quante le lozioni? Il confuso è balsamo o lozione?

SECONDO QUESITO

Dopo aver risolto il tavolo precedente ti sposti in un salone adiacente. Qui è presente un tavolo da cinque, ma è già tutto occupato, per cui ti sistemi su una poltrona lì vicino.

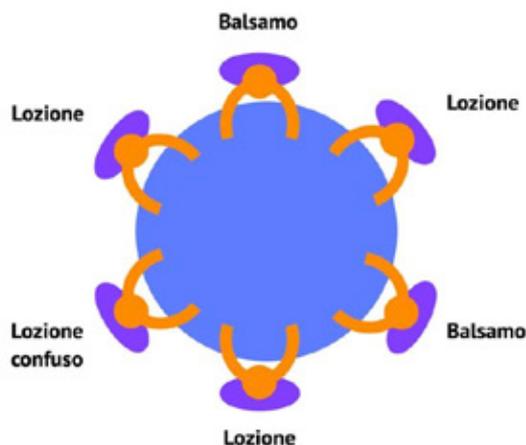


Ogni persona al tavolo afferma: «Sono seduto accanto a due lozioni». Anche in questa stanza una sola persona è confusa. Quanti sono i balsami e quante le lozioni seduti a questo secondo tavolo? Chi è la persona confusa?

SOLUZIONI QUIZ

PRIMO QUESITO

Intanto la persona confusa non può essere balsamo. Infatti, se fosse balsamo avrebbe accanto almeno un altro balsamo, e sarebbe anche questo bugiardo (e quindi confuso). Quindi la persona confusa è lozione. In quanto tale, ha detto la verità dicendo che ha accanto due lozioni. Quindi abbiamo tre lozioni consecutive. Alla destra e alla sinistra di questo gruppo ci sono due balsami (altrimenti anche le due lozioni non confuse sarebbero sincere e questo è impossibile), per cui abbiamo sistemato già cinque persone. L'ultima, che è seduta tra i due balsami, deve essere una lozione perché i balsami sono sinceri nel dire che hanno accanto due lozioni.



SECONDO QUESITO

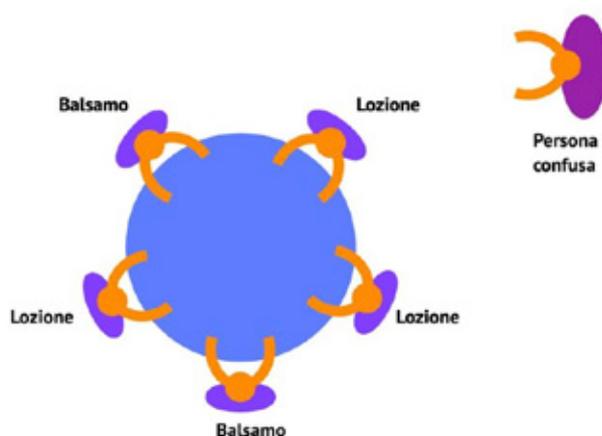
Ragioniamo in modo diverso. Intanto stabiliamo che non possono essere tutte persone sincere né tutte bugiarde.

Per lo stesso motivo della domanda precedente la persona confusa seduta deve essere lozione.

Quindi esiste (almeno) un balsamo non confuso. Lo sistemiamo in basso. Accanto ci sono due lozioni e nessuna di queste è confusa perché avendo accanto il balsamo stanno mentendo come da regola. Mancano due persone, sedute una accanto all'altra e ognuna accanto a una lozione.

Se fossero due balsami, sarebbero entrambi confuse (impossibile perché c'è un solo confuso presente).

Se fossero due lozioni, lo stesso. Sarebbero entrambe sedute accanto a due lozioni e quindi sincere, e quindi confuse. Per cui sono un balsamo e una lozione. Osserviamo ora che i due balsami sono seduti accanto a due lozioni e quindi non sono confusi. Le lozioni hanno accanto uno o due balsami e, quindi, anche loro non sono confuse perché mentono, quindi la persona confusa di questa domanda è l'unica persona che non è seduta al tavolo, cioè tu.



MICHELE FRISIA

Socio Mensa.

Soluzioni > Le soluzioni sono nella prossima pagina.

QUIZ DI FISICA

Il Mensa, sia a livello italiano che internazionale, mira a scoprire e incoraggiare l'intelligenza umana a beneficio dell'umanità. Come associazione conosciamo quindi bene la differenza fra cultura e intelligenza, e sappiamo quanto sia necessario valutare quest'ultima con test che siano *culture free*, ovvero indipendenti dal percorso culturale del candidato. Ma non si tratta di un'idea moderna: già Socrate più di 2.400 anni fa riuscì a far dimostrare (implicitamente) il teorema di Pitagora a uno schiavo analfabeta.

La fisica, benché richieda studio e "cultura", è una disciplina che si è sempre nutrita dell'intelligenza umana. Forse perché, come diceva Galileo, il libro della natura è scritto in linguaggio matematico.

Ecco quindi tre piccoli quiz, in ordine crescente di difficoltà, che non possono essere risolti col semplice ragionamento *culture free* (come accade invece per i quesiti che misurano l'intelligenza logica) ma che sono uno spunto per approfondire la conoscenza del mondo in cui viviamo. Aiutiamo i personaggi di questi quiz a scoprire... la verità.

La verità sul galleggiamento del ghiaccio [FACILE]

Si racconta che Galileo Galilei, nel corso di un sontuoso banchetto di mecenati, abbia assistito a una disputa tra filosofi. Alcuni di questi sostenevano che il ghiaccio galleggiasse in quanto sostanza più leggera dell'acqua. Altri controbattevano che il ghiaccio, essendo acqua raffreddata, non potesse essere più leggero di quest'ultima e che galleggiasse solo quando costituito in forme particolari che ne impedivano l'affondamento, come lastre, lamine e simili. Narra la leggenda che Galileo risolvesse brillantemente la diatriba. Voi come avreste fatto?

La verità sul teorema di Pitagora [MEDIO]

Il Teorema di Pitagora si studia già nelle scuole primarie. Il contenuto è semplice: si prende un triangolo rettangolo (quello con un angolo di 90 gradi), si calcola la somma dei quadrati costituiti sui cateti (i due lati più corti) e questa sarà uguale al quadrato costruito sull'ipotenusa (il lato più lungo).

Esistono innumerevoli dimostrazioni matematiche della correttezza di questo antico teorema, ma voi avete mai verificato se funziona davvero? Ad esempio disegnando un triangolo rettangolo su un foglio quadrettato ed eseguendo le misure e i calcoli necessari?

La buona notizia è che sui fogli di carta funziona. Gauss, il famoso matematico svizzero, si chiese se il teorema valesse anche per triangoli molto più grandi. Secondo voi come fece a fugare i suoi sciocchi dubbi?

Vero, falso, digitale e analogico [DIFFICILE]

I concetti di vero e falso, tipici della logica (dove sono indicati come V e F) sono alla base dell'informatica digitale (dove diventano rispettivamente 1 e 0). Il passaggio è stato possibile in quanto gli operatori logici "o" (vado al mare o mangio un panino) ed "e" (vado al mare e mangio un panino) possono essere costruiti nel mondo fisico a mezzo di semplici circuiti elettrici. Nei sistemi digitali quindi è semplice capire se qualcosa è vero (la lampadina si accende) o falso (non si accende). Ma prima del digitale (dal latino *digitus*, dito, attraverso l'inglese *digit*, cifra) esistevano solo circuiti analogici, cioè analoghi, somiglianti a qualcos'altro.

Ma a cosa assomigliano i circuiti analogici?



SOLUZIONI QUIZ

La verità sul galleggiamento del ghiaccio [FACILE]

La domanda può sembrare banale, ma non lo è, e neppure la soluzione: pare che Galileo abbia risolto la diatriba filosofica in un modo davvero semplice. Chiese di portare del ghiaccio, tagliato a cubetti, sfere e in molti altri modi, e lo immerse in acqua. Galleggiava, indipendentemente dalla forma. Oggi sappiamo bene che il punto cruciale è la densità, che nel ghiaccio diffuso in natura è più bassa rispetto a quella dell'acqua, a causa della sua struttura cristallina. Ma nel XVII secolo la nozione stessa di atomo era (quantomeno) sfocata.

Il metodo usato da Galileo – “provare”, “verificare” – può sembrare ovvio, eppure le soluzioni “verbali” dei problemi, ottenute col dialogo e la confutazione logica delle tesi, anche quando questo metodo conduce a risultati assurdi e a dibattiti infiniti e irrisolvibili, hanno sempre avuto un forte fascino nella cultura umana. Nonostante la “banalità” del metodo scientifico, non è semplice convincere l'homo sapiens sapiens della sua funzionalità.

La verità sul teorema di Pitagora [MEDIO]

I dubbi di Gauss erano tutt'altro che sciocchi. Il fatto che il teorema di Pitagora funzioni nel mondo astratto della matematica, non vuol dire che lo faccia anche nel mondo reale. Spoiler: infatti non accade, pare proprio che nel nostro universo il teorema di Pitagora non valga.

Facciamo un passo indietro. La matematica non può essere considerata una scienza, in quanto non utilizza il metodo sperimentale, ma parte da assiomi stabiliti a priori e da questi deduce una serie di risultati. Nel caso del nostro teorema, gli assiomi sono quelli della geometria euclidea. Ma nessuno ha mai dimostrato che questi assiomi siano validi nel nostro mondo, anzi.

Gauss, che non a caso è spesso considerato il matematico più forte della Storia, conosceva bene anche la fisica, e la differenza fra questa e la matematica. Così decise di verificare se il teorema di Pitagora valesse nel nostro universo. Per farlo sfruttò una situazione spiacevole. L'esercito svizzero lo aveva arruolato forzatamente perché solo le abilità matematiche di Gauss potevano produrre una cartografia militare

efficiente, in un Paese costruito in maniera completamente tridimensionale. E così Gauss, mentre misurava e calcolava la distanza fra valli e montagne, fra cime e passi, costruì con la mente anche enormi triangoli rettangoli e verificò che anche per essi valeva il teorema di Pitagora. Non parlò mai con nessuno delle sue ricerche, che vennero scoperte dopo la sua morte in base agli appunti lasciati. Infatti l'influenza filosofica sulla scienza era ancora troppo forte e Gauss temeva possibili ripercussioni personali qualora avesse anche solo messo in dubbio i postulati di Euclide. Ma la sua idea era lungimirante. Di lì a poco si diffusero teorie matematiche costruite su assiomi diversi da quelli di Euclide (geometrie non euclidee) e, sfruttandone i risultati, Einstein poté stravolgere la teoria gravitazionale di Newton, inserendo le masse dei corpi in uno spazio curvo, nel quale il teorema di Pitagora non vale (quasi mai).

Vero, falso, digitale e analogico [DIFFICILE]

I circuiti analogici sfruttano un'analogia molto diffusa nel campo della fisica: quello fra equazioni che descrivono fenomeni diversi. In particolare le equazioni differenziali che descrivono un circuito elettrico hanno esattamente la stessa forma di quelle che rappresentano un sistema meccanico composto da masse in movimento, molle, gravità e attrito.

Questa analogia non sfuggì ai fisici, che la utilizzarono per studiare sistemi meccanici troppo complicati perché le loro equazioni potessero essere risolte a mano. Il metodo era semplice: bastava costruire un circuito elettrico in completa analogia col sistema meccanico da studiare. Dove c'erano masse in movimento, venivano inseriti condensatori. Dove c'erano molle e sistemi elastici, induttori. Dove c'era attrito, venivano piazzate resistenze elettriche. A quel punto bastava attaccare la corrente e segnare l'andamento per avere un'esatta soluzione (analogica) di come si sarebbero mossi i corpi del sistema meccanico da studiare.

Un sistema pratico e veloce, che però richiedeva, per ogni sistema materiale da studiare, la costruzione di un apposito (analogo) circuito analogico. L'avvento del digitale ha consentito di risolvere ogni problema (il “computer universale”), relegando i circuiti analogici, almeno nel campo computazionale, al novero delle curiosità storiche.

PARTECIPA AL PROSSIMO NUMERO DI

APERTA A TUTTI

Ti è piaciuta questa rivista? Hai critiche? Commenti? Suggestioni? Non tenerteli per te e condividili con noi. Ti basterà inviare una mail all'indirizzo quid@mensa.it e saremo felici di leggere tutto ciò che ti passa per la testa.

Se vuoi proporci qualcosa, anche se non sei un membro del Mensa, segui le indicazioni sotto riportate e invia la tua proposta sempre a quid@mensa.it, specificando nell'oggetto di che tipo di contributo si tratta.

Sappi che il tema del prossimo numero sarà "IL COLORE" e il termine per gli invii è il **18 dicembre 2023**, ma non aspettare l'ultimo momento: prima arriva e più facile è il lavoro di tutti.

Ricordati di rinominare il file con il tuo cognome e col titolo del contributo.

Ad esempio: rossi_Tramonto.jpg o schwarzkopf_La solitudine.docx

A) Se vuoi proporre una **fotografia**: Va bene sia a colori che in bianco e nero, scattata col teleobiettivo o con un fish-eye, e perfino con lo smartphone. L'importante è che la definizione sia alta, come la qualità artistica, ovviamente.

Puoi anche proporre un piccolo portfolio di immagini collegate fra loro; ma che non siano troppe e soprattutto sii certo che la cosa "abbia senso".

B) Se vuoi proporre un **articolo**:

Il pezzo non dev'essere né troppo breve né troppo lungo. Vanno bene pezzi che partono da un minimo di 3.500 a un massimo di 9.000 caratteri tipografici spazi inclusi (ma ricordati che la virtù sta nel mezzo). Dagli un titolo accattivante, un sottotitolo esplicativo e scegli con quali **immagini** vuoi che sia illustrato. Inserisci anche qualche **link multimediale** (video, pagine web, profili social). **Non** chiuderti nella gabbia di un articolo classico: esplora! Sono ben accetti articoli a blocchi, a box, dalla struttura frastagliata... L'unico limite è la tua fantasia: fai in modo che il contenuto arrivi al lettore nel modo migliore possibile. Quid non è una rivista scientifica, non servono note e letteratura, ma se citi le fonti ogni tanto sarai più credibile. Evita toni troppo seri e termini specialistici senza spiegarli: chi leggerà non sarà quasi mai uno specialista della materia come te.

Assicurati che titolo, nome e cognome, e il tuo indirizzo e-mail siano presenti anche all'inizio del documento.

C) Se vuoi proporre un **racconto** di narrativa:

La lunghezza massima è la stessa (9.000 caratteri spazi inclusi), ma sappi che saremo molto più esigenti. Dovrà essere un racconto bellissimo.

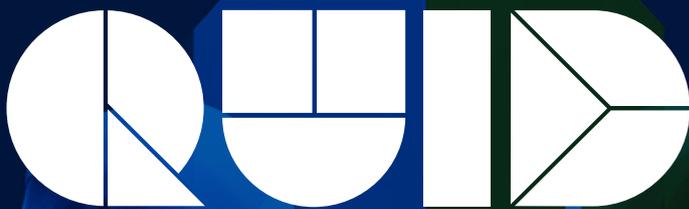
Assicurati che titolo, nome e cognome, e il tuo indirizzo e-mail siano presenti anche all'inizio del documento.

D) Vuoi proporre **disegni, giochi, quiz**? Vuoi illustrare pezzi scritti da altri? Hai nel cassetto qualcosa di incredibile che non rientra in **nessuna categoria**? L'indirizzo e i tempi per la consegna delle proposte/candidature sono gli stessi.

Mostraci il meglio di te!

Grazie per ogni proposta o idea che sceglierai di inviarci.

Ti aspettiamo!
La redazione



Il Mensa è un' **associazione internazionale** senza scopo di lucro di cui possono essere soci coloro che hanno raggiunto o superato il 98° percentile del QI in un test standardizzato. Il Mensa promuove **l'indagine e la divulgazione intorno all'intelligenza.**

Se non sei ancora socio,
mettiti alla prova!

Siamo presenti in tutta Italia.
Contatta il referente
della tua città su

MENSA.IT



MENSA
ITALIA
THE HIGH I.Q. SOCIETY

Via Acquacalda 134/1
48022 Lugo (RA)

info@mensa.it