

## La falsa scienza. Inganno e ipocrisia nel discorso scientifico

Remo Gramigna

### 1. Introduzione

L'inganno è un fenomeno molto complesso che ha esercitato un certo fascino sull'uomo per millenni. Il dibattito su temi quali la verità e la menzogna, l'ipocrisia e l'inganno risale agli albori della filosofia e continua fin da allora. Storicamente sono i filosofi coloro che hanno avuto più cose da dire sull'argomento. Generalmente, hanno discusso se fosse giusto o sbagliato ingannare gli altri per trarne vantaggi personali e hanno investigato i complessi meccanismi del mentire a sé stessi – l'auto-inganno. Indubbiamente, “inganno” è un termine che racchiude in sé un certo peso morale. Tuttavia, in questa sede, non è mia intenzione discutere la questione dell'inganno nella scienza da un punto di vista etico. Perciò, ritengo sia utile liberare questo termine dal suo peso morale e dalla connotazione negativa che lo circonda.<sup>1</sup>

*Omnis homo mendax*. Forme di inganno e di ipocrisia si presentano in tutti i settori socio-culturali, oltre che in natura (il camouflage nel mondo animale ne è un caso emblematico)<sup>2</sup>, ed influenzano tutti i compartimenti della vita, inclusa la scienza e il campo della ricerca<sup>3</sup>. Dato che l'inganno è fenomeno endemico alla condizione umana, valutare ciò che è vero e ciò che è falso è un qualcosa che tutti dobbiamo affrontare. Infatti, discernere il vero dal falso si è dimostrata una abilità fondamentale nell'evoluzione dell'uomo e di altre specie<sup>4</sup> e sarà, molto probabilmente, una risorsa vitale per l'esistenza futura dell'essere umano<sup>5</sup>.

---

<sup>1</sup> Platone, Sant'Agostino, I. Kant e molti altri autori hanno affrontato la questione dal punto di vista morale. Sul concetto di menzogna dal punto di vista extra-morale, si rimanda a F. W. Nietzsche, *Su verità e menzogna in senso extra-morale* (1873), tr. it. di G. Colli, Adelphi, Milano 2015 e K. Scheibe, *In Defense of Lying: On the Moral Neutrality of Misrepresentation*, in «Berkshire Review», n. 15, 1980, pp. 15-24. Per studi sull'inganno in ambito scientifico si consulti G.N. Appell, *Ethical Dilemmas in Anthropological Inquiry: A Case Book*, Crossroad Press, Waltham 1978; H.C. Kelman, *Human Use of Human Subjects: The Problem of Deception in Social and Psychological Experiments*, in «Psychological Bulletin», n. 67, 1967, pp. 1-11; R. F. Boruch, J. S. Cecil (eds.), *Solutions to Ethical and Legal Problems in Social Research*, Academic press, New York 1983.

<sup>2</sup> R. Caillois, *L'Occhio di Medusa. L'Uomo, l'Animale, la Maschera*, Raffaello Cortina, Milano, 1998. P. Fabbri, *Strategie del Camouflage*, in C. Casarin, D. Fornari (ed) *Estetiche del Camouflage*, et. al Edizioni, Venezia 2010, pp. 7-20.

<sup>3</sup> Se la capacità di mentire sia un denominatore comune fra animali umani e animali non umani, resta un punto controverso. Esiste una vastissima bibliografia sull'argomento. Indicazioni utili si possono rinvenire in R. Mitchell and N. Thompson (eds.), *Deception. Perspectives on Human and Nonhuman Deceit*, State University of New York Press, Albany 1986.

<sup>4</sup> V. Sommer, *Elogio della menzogna. Per una storia naturale dell'inganno* (1992), tr. it., Bollati Boringhieri Torino 1999.

R. Trivers, *The Folly of Fools. The Logic of Deceit and Self-deception in Human Life*, Basic Books, New York 2011.

<sup>5</sup> V. Sommer, *Elogio della menzogna*, cit.; R. Trivers, *The Folly of Fools*, cit.

Oggigiorno, tali questioni sono oggetto di un acceso dibattito e suscitano interesse sia fra gli esperti che fra la gente comune. La ricerca sul problema dell'inganno, dunque, non solo è di estrema importanza, ma è anche un tema attuale. Il presente studio è suddiviso in tre sezioni principali. La prima sezione fa un quadro generale del concetto di "inganno" e prende in esame alcune definizioni del termine. Segue una disamina di alcuni dei criteri principali utilizzati nelle discussioni scientifiche per la definizione di ciò che costituisce un inganno. La seconda sezione tratta dell'inganno nella scienza. La terza ed ultima sezione suggerisce che alcune distinzioni concettuali essenziali per lo studio del problema del falso nella scienza e, più in generale, il problema di un approccio semiotico al concetto di verità, si possono ritrovare nella filosofia del pragmatismo secondo Charles W. Morris. Come vedremo, Morris inquadra il problema nell'ambito di una tipologia dei discorsi in cui il 'discorso scientifico' costituisce uno dei tipi di discorso.

## *2. Definizioni di partenza: alcune teorie sull'inganno<sup>6</sup>*

La ricerca sull'inganno è un'area vasta e complessa. Iniziamo con una discussione generale sulla definizione del concetto di inganno. Sembra che esista una sorta di dilemma nel definire cosa sia precisamente un inganno, sebbene tutti sanno cosa sia un inganno dal punto di vista del senso comune. Chiariamo subito che gli esperti in questo campo di ricerca non concordano perfettamente sui risultati ottenuti. Attualmente non esiste, infatti, una scienza sistematica dell'inganno, una "pseudologia" o una "imbrogliologia" come avrebbe detto Tullio De Mauro, né tantomeno esiste una definizione universale di questo fenomeno. Gli studi condotti sull'argomento in molti ambiti scientifici sono stati frammentari e non sistematici, sebbene siano molto preziosi<sup>7</sup>.

In quanto presenta una natura complessa e sfuggente, lo studio dell'inganno richiede un approccio multidimensionale e multidisciplinare. Diversi autori si sono cimentati nello studio di questo argomento arrivando a conclusioni inconsistenti e divergenti. Ad oggi, dunque, non esiste una metodologia obiettiva ed indipendente nella ricerca scientifica che identifichi in modo incontrovertibile determinati fenomeni come casi di inganno<sup>8</sup>. Diversi autori hanno offerto la loro opinione. La differenza nei giudizi sull'interpretazione di questo concetto è dovuta alla non omogeneità dei criteri utilizzati in ciascuna occasione dagli studiosi per tentare una spiegazione.

Il costrutto teorico e concettuale dell'inganno presenta inevitabili sovrapposizioni con altre forme di rappresentazioni errate della realtà e varie tecniche di manipolazione e distorsione del reale. Da questo punto di vista, il concetto di inganno è stato largamente esteso ad una miriade di complessi fenomeni-menzogna, simulazione, ipocrisia, fabbricazione, finzione, manipolazione, travestimento, errore, mimetismo, camouflage, per citarne solo alcuni. McGlone e

---

<sup>6</sup> Una prima, breve versione di questa sezione fu pubblicata in *VJ* N.130 (2020).

<sup>7</sup> C. Castelfranchi, I. Poggi, *Bugie, finzioni, sotterfugi. Per una scienza dell'inganno*, Carocci, Roma 1998, p. 18.

<sup>8</sup> J. B. Bavelas *et al.*, *Equivocal Communication*, Sage, Newbury Park 1990, p. 175.

Knapp hanno appropriatamente definito tali fenomeni come «parenti consanguinei» della menzogna<sup>9</sup>. Tuttavia, questa sovrapposizione è spesso fonte di confusione. Sebbene tutti questi fenomeni hanno probabilmente qualcosa in comune, è opportuno fare le dovute distinzioni. Come spiegherò in seguito, alcuni autori considerano significativo l'aspetto intenzionale dell'inganno; altri, invece, ritengono che il criterio informativo, ovvero, la gestione delle informazioni, sia l'aspetto essenziale.

### 3. La menzogna, l'inganno e l'intenzione di ingannare

Sebbene la definizione di inganno tratta dello *Oxford English Dictionary* (OED) sia un buon punto di partenza per una discussione generale, essa rimane una definizione approssimativa e piuttosto generica. L'OED formula la definizione di «inganno» come segue: «far credere a qualcuno ciò che non è vero». Una tale definizione suggerisce l'idea che l'inganno sia un *fare*, cioè, un particolare tipo di azione. Più precisamente, ingannare è una azione che mira ad uno scopo specifico, vale a dire, indurre una persona a credere ciò che si ritiene sia falso. L'inganno, dunque, presenta una dimensione cognitiva che si concretizza nella manipolazione delle credenze altrui (il far credere, appunto)<sup>10</sup>.

Questa accezione di inganno è tanto vasta da includere, nel *genus* di inganno, sia l'inganno intenzionale che quello non intenzionale. Mentre l'inganno intenzionale si ha quando un soggetto fa in modo che un altro soggetto creda al falso in maniera conscia e volontaria, l'inganno non intenzionale avviene inavvertitamente. Un classico esempio di inganno non intenzionale si verifica negli errori di percezione. Un bastone immerso nell'acqua che sembra essere spezzato in due parti potrebbe indurre in errore chi lo osserva. In altre parole, in una situazione di questo tipo il soggetto si sbaglia essendo in buona fede. Secondo Umberto Eco, il caso in cui si confonde qualcosa con qualcos'altro, come quando si ha un errore di percezione, riguarda l'espressione, in quanto «nell'errore percettivo si fraintendono dei dati che dovrebbero rappresentare l'espressione del contenuto corrispondente (credo di vedere una nuvola scura – e invece è fumo – e ritengo che significhi pioggia imminente)»<sup>11</sup>.

Il non distinguere esplicitamente i due tipi di inganno (quello intenzionale e quello non intenzionale) resta comunque un nodo problematico nella definizione dell'OED, poiché la distinzione tra inganno intenzionale e non intenzionale rimane in essa celata. Ponendo i due tipi di inganno nella stessa categoria, senza discriminazioni, questa definizione è ambigua.

Un altro punto che merita di essere menzionato, e che è spesso fonte di ulteriore ambiguità, riguarda le definizioni di inganno e menzogna che, in numerosi

---

<sup>9</sup> M.S. McGlone and M. L. Knapp *The Interplay of Truth and Deception*, Routledge, New York 2010, p. 186.

<sup>10</sup> Sul nesso tra inganno e manipolazione, si veda C. Sini, *Manipolazione e informazione*, in V. Chioetto (ed.) *Manipolazione*, Anabasi, Milano 1993, pp. 35-50.

<sup>11</sup> U. Eco, *Dire il contrario*, in M. Bonfantini, C. Castelfranchi, A. Marrone, I. Poggi, J. Vincent (ed.), *Menzogna e Simulazione*, Edizioni Scientifiche Nazionali, Napoli 1997, pp. 33-43: 33).

studi sull'argomento, vengono poste quasi sullo stesso piano. Si tratta di un nodo teorico importante e complesso di cui non ci si può occupare in così poco spazio e che meriterebbe uno studio approfondito.

Alcuni studiosi considerano la menzogna esclusivamente come un atto linguistico e l'inganno come un tipo non verbale di menzogna. Anche l'ipocrisia viene generalmente interpretata come un tipo di inganno che si attua attraverso l'azione, come il fingere di essere ciò che non si è. L'ipocrisia, sotto questo punto di vista, si avvicina alla "simulazione", intesa come «forma comportamentale di menzogna».<sup>12</sup> Data la mancanza di omogeneità dei criteri usati per la definizione di inganno, non ci sorprende il fatto che essa spesso si intrecci con le definizioni di menzogna e con l'intera gamma delle insincerità. Da questo punto di vista, la menzogna e l'inganno sono trattati in tandem perché entrambi i fenomeni generalmente includono un elemento di intenzionalità-l'intenzione di ingannare-come criterio necessario per la definizione. L. Coleman e P. Kay, per esempio, identificano l'intenzione di ingannare come caratteristica essenziale per la definizione prototipica della menzogna<sup>13</sup>.

Mentre alcuni studiosi usano i termini "inganno" e "menzogna" in modo intercambiabile<sup>14</sup>, altri, invece, distinguono i due concetti secondo il successo o l'insuccesso dell'azione che mira ad ingannare la potenziale vittima<sup>15</sup>. In altre parole, da questo punto di vista il criterio per distinguere tra mentire ed ingannare è l'effetto che si ha su colui che si vuole ingannare. Mentre una menzogna svelata continua ad essere una menzogna malgrado il suo mancato successo, un inganno svelato ed evitato in tempo dalla vittima non si potrebbe considerare come un inganno a tutti gli effetti. Si tratterà, dunque, di un tentativo di inganno o un inganno non riuscito. A questo riguardo, G. Ryle nota che "ingannare" è un verbo di successo e, come tale, significa «non semplicemente che si è svolta una qualsivoglia performance, ma che qualcosa è stato realizzato dall'agente che l'ha eseguita»<sup>16</sup>.

J. Mahon è un sostenitore di questo punto di vista. Affermando, come Ryle, che "ingannare" è «un verbo di successo o di raggiungimento»<sup>17</sup>, Mahon presenta la seguente distinzione:

il verificarsi di un atto di inganno dipende dal fatto che sia stato prodotto un effetto particolare – normalmente, l'avere una falsa credenza – in un'altra persona oppure no. [...] Da questo punto di vista, ingannare gli altri è diverso da mentire. [...] Se sia avvenuto un atto di menzogna non dipende dal fatto che si sia prodotto un effetto particolare in un

---

<sup>12</sup> Ivi, p. 34.

<sup>13</sup> L. Coleman, P. Kay, "Prototype semantics: the English word lie", in «Language» 57, n. 1, 1981, pp. 26-44.

<sup>14</sup> P. Ekman, *Telling Lies: Clues to Deceit in the Marketplace, Politics, and Marriage*, W. W. Norton, New York and London 1985, p. 26.

<sup>15</sup> Con la parola 'vittima' mi riferisco al soggetto o ai soggetti verso i quali è diretto l'atto dell'inganno.

<sup>16</sup> G. Ryle, *The Concept of Mind*, Routledge, New York and London 2009 [1949], p.114.

<sup>17</sup> J. Mahon, *Two definitions of lying*, in «International Journal of Applied Philosophy» XXII, n. 2, 2008, pp. 211-230: 211.

altro; se non si è prodotto nessun effetto in un altro, allora l'atto di mentire potrebbe essere avvenuto comunque. Perciò, a dirla bene, mentire non è un tipo di inganno<sup>18</sup>.

T. L. Carson sostiene un simile punto di vista. Infatti, Carson ritiene che, «a differenza di “mentire” la parola “inganno” connota successo», perciò «un atto deve in effetti sviare qualcuno (far sì che una persona abbia una falsa credenza) se si deve contare come un caso di inganno»<sup>19</sup>. In contrasto con questa opinione, S. Bok, sostiene che mentire è una sotto categoria di inganno. Bok distingue affermazioni ingannevoli (es. menzogne) da altre forme di inganno sostenendo che il messaggio deve essere espresso in una menzogna:

quando decidiamo di ingannare intenzionalmente gli altri, comunichiamo messaggi atti a fuorviarli, a far credere loro ciò che noi stessi non crediamo. Possiamo farlo attraverso il gesticolare, il travestimento, un'azione o un'inazione e anche il silenzio. Quali di questi innumerevoli messaggi fuorvianti sono anche menzogne? Definirò “menzogna” qualsiasi messaggio intenzionalmente ingannevole che viene affermato. Di solito, tali affermazioni vengono fatte verbalmente o per iscritto, ma possono naturalmente essere trasmesse tramite segnali di fumo, codice Morse, linguaggio dei segni, e cose simili. L'inganno è la categoria più grande e il mentire ne fa parte<sup>20</sup>.

Rileviamo un simile punto di vista anche in Betz<sup>21</sup>, Simpson<sup>22</sup>, and Vasek<sup>23</sup>. Il nodo della questione nel definire mentire ed ingannare riguarda la nozione dell'intenzione di ingannare. L'oggetto del contendere, dunque, è se l'intenzione di ingannare vada intesa come elemento essenziale nella definizione della menzogna<sup>24</sup>.

In un articolo influente intitolato «The intent to deceive»<sup>25</sup>, R. Chisholm e T. Feehan spiegano in maniera particolareggiata una tassonomia di casi, nello specifico otto, in cui una persona L può ingannare un'altra persona D riguardo a un'affermazione *p*, laddove *p* è falso. I due autori individuano otto modi fondamentali utilizzati per ingannare, suddivisi in base a tre criteri principali:

- (i) Inganno per «commissione» / «omissione»;
- (ii) Inganno «positivo» / «negativo»;
- (iii) Inganno *simpliciter* / inganno *secundum quid*.

---

<sup>18</sup> Id., *A definition of deceiving*, in «International Journal of Applied Philosophy» XXI, n. 2, 2007, pp. 181-194: 181.

<sup>19</sup> T. L. Carson, *Lying and Deception: Theory and Practice*, Oxford University Press, Oxford 2010, p. 55.

<sup>20</sup> S. Bok, *Lying: Moral Choice in Public and Private Life*, Pantheon Books, New York 2003 [1978], pp. 13-14.

<sup>21</sup> J. Betz, *Sissela Bok on the Analogy of Deception and Violence*, in «Journal of Value Inquiry» XIX, n. 3, 1985, pp. 217-224: 221.

<sup>22</sup> D. Simpson, *Lying, liars and language*, in «Philosophy and Phenomenological Research», 52, 3, 1992, pp. 623-639: 623.

<sup>23</sup> M. E. Vasek, *Lying as a skill: The development of deception in children*, in R.W. Mitchell and N. S. Thompson (eds.), *Deception: Perspectives on Human and Nonhuman deceit*, State University of New York Press, Albany, New York, 1986, pp. 271-292.

<sup>24</sup> R. Gramigna, *Augustine's Theory of Signs, Signification, and Lying*, De Gruyter, Berlin 2020.

<sup>25</sup> R. Chisholm, T. Feehan, *The Intent to Deceive*, in «Journal of Philosophy» 74, n. 3, 1977, 143-159.

La dicotomia «commissione/omissione» è fondata sul criterio della contribuzione causale di colui che inganna rispetto alla credenza della vittima. In altri termini, vi è un nesso di causalità tra la credenza che ha la vittima e l'agire di colui che inganna. La distinzione tra inganno «positivo» e «negativo» è basata sulla modalità in cui colui che inganna altera la riserva pre-esistente di credenze accettate o ritenute vere dal soggetto che si vuole trarre in inganno. Quando si verifica un inganno «positivo», la vittima acquisisce o mantiene una falsa credenza a causa della contribuzione causale di colui che inganna. Nel caso di inganno «negativo», colui che inganna fa sì che la vittima abbandoni una certa credenza o oppone che la vittima possa acquisire una credenza veritiera.

Inoltre, la distinzione tra *simpliciter* e *secundum quid* indica se L ha o non ha determinato il cambiamento. L'inganno *simpliciter* implica che «L ha determinato il cambiamento dallo stato di non essere ingannato rispetto a  $p$ »<sup>26</sup>. Il confronto tra i tre suddetti criteri fornisce una matrice di otto possibilità di inganno. Quattro di esse sono raggruppate sotto la categoria di «inganno per commissione» ed altre quattro sotto il titolo di «inganno per omissione». La tabella qui di seguito (Tabella 1) riassume la tassonomia dell'inganno elaborata dai due filosofi:

Commissione	Tipi di inganno	Omissione
a) L contribuisce causalmente all'acquisizione della credenza in $p$ da parte di D	Inganno <i>simpliciter</i> positivo	L permette a D di acquisire la credenza in $p$
(b) L contribuisce causalmente alla continuazione della credenza di D in $p$	Inganno positivo <i>secundum quid</i>	L permette a D di continuare a credere in $p$
(c) L contribuisce causalmente al fatto che D smetta di credere in non- $p$	Inganno negativo <i>simpliciter</i>	L permette a D di smettere di credere in non- $p$
(d) L contribuisce causalmente ad evitare che D acquisisca la credenza in non- $p$	Inganno negativo <i>secundum quid</i>	L permette a D di continuare ad avere la credenza in non- $p$

Tabella 1. Gli otto tipi di inganno fondamentali sottolineati da Chisholm e Feehan (1977).

Alla luce della tassonomia degli otto tipi di inganno delineata da Chisholm e Feehan, si può arrivare alla seguente definizione di inganno:

Ingannare significa contribuire causalmente all'acquisizione di una falsa credenza da parte di un altro, oppure far sì che l'altro continui ad avere una falsa credenza, o che smetta di avere una credenza veritiera, oppure prevenire che un'altra persona acquisisca una credenza veritiera, o permettere ad un'altra persona di acquisire una falsa credenza, oppure di

<sup>26</sup> Ivi, p. 144.

continuare ad avere una falsa credenza, o di smettere di avere una credenza veritiera, oppure di permettere ad un'altra persona di continuare a non avere una credenza veritiera<sup>27</sup>.

Malgrado l'alto livello di sofisticazione di questo approccio, vi è un aspetto che rimane oscuro e non risolto nella teoria di Chisholm e Feehan. Come sottolineato da Mahon (2007), mentre contribuire in modo casuale al fatto che un'altra persona acquisisca una falsa credenza viene considerato inganno, permettere ad un'altra persona di continuare a non avere una credenza veritiera è un caso difficile e si potrebbe sostenere che questo non è, *stricto sensu*, un caso di inganno<sup>28</sup>. In altre parole, «lasciare che una persona rimanga ignorante, o lasciare che una persona diventi ignorante, non significa ingannare quella persona»<sup>29</sup>.

#### 4. La manipolazione delle informazioni come tecnica di inganno

Oltre agli psicologi, gli studiosi della comunicazione hanno individuato un diverso approccio al problema, focalizzandosi sul concetto di “informazione” come standard di riferimento nello studio dell'inganno. Il gioco dell'inganno è iniquo. Il possesso dell'informazione facilita il controllo e la conoscenza conferisce supremazia. La gestione delle informazioni è un fenomeno complesso dettato da una logica di occultamento e rivelazione. Mentre la conoscenza reciproca è un prerequisito per le interazioni umane, la condivisione di conoscenze è sempre parziale perché la distribuzione e l'accesso alle informazioni sono diseguali. Nella presenza di situazioni conflittuali, competitive o ostili, le informazioni possono essere alterate ed offuscate allo scopo di ottenere vantaggi personali, di mantenere una certa supremazia oppure per promuovere altri scopi deleteri.

Come evidenziano M. Knapp e M. Comadena, l'inganno si può definire come «la conscia alterazione di informazioni che una persona ritiene vere per poter cambiare in modo significativo le percezioni di un altro da ciò che l'ingannatore ritiene sarebbero state senza l'alterazione»<sup>30</sup>. Bavelas sostiene più o meno la stessa cosa e propone che «la definizione primaria [dell'inganno] deve essere informativa, e cioè, basata sulla verità o la falsità delle informazioni rappresentate nel messaggio. Questa dimensione si può denominare veridicità-falsità, o distanza dalla verità»<sup>31</sup>. Ciò che mi colpisce in queste teorie sull'inganno è la monodirezionalità della ricerca. Come vedremo più avanti, probabilmente non è abbastanza occuparsi del fenomeno dell'inganno prendendo in considerazione soltanto l'aspetto della veridicità-falsità delle informazioni fornite in un messaggio. Si dovrebbero, infatti, prendere in considerazione anche altri criteri quali la plausibilità, l'affidabilità e l'efficacia delle affermazioni espresse.

---

<sup>27</sup> J. Mahon, *A definition of deceiving*, cit., p. 186.

<sup>28</sup> Ivi, p. 187.

<sup>29</sup> *Ibidem*.

<sup>30</sup> M. L. Knapp, M. E. Comadena, *Telling Like it Isn't: A Review of Theory and Research on Deceptive Communication*, in «Human Communication Research» V, n. 3, 1979, pp. 270-285: 271.

<sup>31</sup> J. B. Bavelas *et al.*, *Equivocal Communication*, cit., p. 175.

Allo stesso modo, lo psicologo K. Scheibe considera gli specchi, le maschere, le menzogne e i segreti come delle «tecniche per la manipolazione delle informazioni» e le considera come «maggiori espedienti dell'armamentario strategico»<sup>32</sup>. Tali espedienti operano seguendo la logica binaria di scoprire/celare informazioni e hanno funzioni diverse, protettive e/o intrusive. G. Durandin, nella sua ricerca *Les fondements du mensonge*, rileva un parallelo tra l'inganno e l'occultamento<sup>33</sup>. Queste strategie si possono usare sia per motivi offensivi (prevaricazioni) che difensivi (sopravvivenza)<sup>34</sup>. La caratteristica in comune tra inganno ed occultamento giace nella capacità di alterare e distorcere il capitale informativo a disposizione di un organismo vivente. Dato che l'essenza della vita sociale dipende dall'esistenza di una fiducia reciproca tra i membri della società e che «tutti i rapporti tra le persone si basano sulla precondizione che ognuno conosca qualcosa dell'altro», come constatato da G. Simmel più di un secolo fa, l'inganno, considerato come una degenerazione della fiducia reciproca, mina le basi della società stessa<sup>35</sup>.

L'alterazione del rapporto tra colui che inganna e colui che viene ingannato, per quanto riguarda l'accesso alle informazioni oltre che alla distribuzione del potere, è un aspetto importante di questo fenomeno. La posizione privilegiata di colui che inganna (sia in termini di accesso alle informazioni che di potere), paragonata con quella di colui verso il quale viene diretto l'inganno, compromette l'equilibrio tra i partecipanti all'interazione umana a favore di colui che orchestra l'inganno. Secondo quest'ottica, si può considerare l'inganno come avente un collegamento intrinseco con la violenza. L'inganno perpetua impotenza negli altri perché li costringe a credere o li svia verso una descrizione non accurata o distorta della realtà.

Ciò è chiarito particolarmente bene nello studio di S. Bok, dove l'inganno e la violenza sono considerate «le due forme di assalto deliberato sugli esseri umani»<sup>36</sup>. Il privilegio insito nel meccanismo dell'inganno, come descritto sopra, interessa l'esercizio di potere in misura identica a come l'accesso alla conoscenza conferisce supremazia. Perciò, secondo Bok, esiste una corrispondenza biunivoca tra l'inganno ed il potere. L'inganno manifesta un'influenza insidiosa attraverso la manipolazione delle informazioni in quanto obbliga la vittima a determinate scelte.

---

<sup>32</sup> K. E. Scheibe, *Mirrors, Masks, Lies and Secrets. The Limits of Human Predictability*, Praeger, New York 1979, p. 52.

<sup>33</sup> G. Durandin, *Les fondements du mensonge*, Flammarion, Paris 1972.

<sup>34</sup> Su ciò, vedi M. L. Knapp, M. S. McGlone, D. Griffin and W. Earnest, *Lying and Deception in Human Interaction* (2<sup>nd</sup> edition), Kendall Hunt, Dubuque (IA) 2016, pp. 78-82. Un'analisi critica della *Information Manipulation Theory* (IMT) è in T. R. Levine, *Duped. Truth-default Theory and the Social Science of Lying and Deception*, The University of Alabama Press, Tuscaloosa 2020, pp. 292-332.

<sup>35</sup> G. Simmel, *The sociology of secrecy and secret societies*, in «American Journal of Sociology» XI, 1906, pp. 441-498: 441.

<sup>36</sup> S. Bok, *Lying*, cit., p. 27.



## 5. L'uso dell'inganno nella scienza

Nelle sezioni precedenti di questo studio, mi sono occupato del concetto di inganno e discusso alcune importanti teorie che si sono occupate del problema. In seguito, mi soffermerò sull'uso dell'inganno nel raggiungimento di verità scientifiche. Sebbene l'idea di «menzogne scientifiche» – la ricerca della conoscenza attraverso la menzogna – possa sembrare paradossale, se si vaglia la questione in modo più attento si può osservare che l'ambito delle scienze – sia quelle naturali che quelle sociali – non è sgombro da questo annoso problema. Al contrario, nella scienza l'inganno è un problema endemico e strutturale.

Proprio come esistono le notizie false, infatti, esiste anche la scienza falsa. Il verismo scientifico si basa sulla presupposizione che ciò che si può osservare in maniera oggettiva sia reale. L'idea della scienza si basa sulla presupposta verificabilità delle ipotesi e la ripetibilità degli esperimenti scientifici. Inoltre, l'ambito della scienza si salda su una “cultura scientifica”, per così dire, in cui esistono regole, norme, tecniche, procedure e modi di condotta specifici. La scienza fa parte della vita accademica, dove non solo è importante la ricerca della verità, ma lo è anche la logica del *peerreview*, la pubblicazione in riviste prestigiose, la richiesta di borse di studio e di finanziamenti per la ricerca, ed un livello di competizione molto elevato.

Ciò che il senso comune considera “scienza” non può essere discusso senza una considerazione dell'ideologia sottostante. Come osservano correttamente William Broad e Nicholas Wade nella loro eccellente studio sulla frode nella scienza, *Betrays of the Truth: Fraud and Deceit in the Halls of Science*, «l'ideologia convenzionale della scienza può essere riassunta sotto tre titoli: la struttura cognitiva della scienza; la verificabilità delle affermazioni scientifiche; e il processo di *peer review*»<sup>37</sup>. Gli autori propongono che in tutti questi tre elementi che costituiscono l'ideologia scientifica ci possano essere delle lacune e degli errori, alcuni dei quali vengono orchestrati di proposito per manipolare la verità, come, ad esempio, la manipolazione dei dati per trarre vantaggi personali o competitivi nella ricerca scientifica.

Secondo la «struttura cognitiva» sottostante all'idea di scienza, è necessario avere un riscontro nei fatti oggettivamente osservabili oppure fare un passo in avanti nella conoscenza e nella tecnica affinché qualsiasi scoperta scientifica possa essere considerata corretta o erronea. Ciò significa, semplificando, che esiste una connessione logica tra fatti osservabili, formulazioni delle ipotesi e verifiche empiriche delle ipotesi stesse. Questo punto di vista si fonda sull'idea di evoluzione scientifica, progresso della conoscenza e autocorrezione della scienza, secondo le ipotesi più aggiornate ed accurate che rimpiazzano i paradigmi obsoleti.

Questo metodo ci consentirebbe di determinare l'accuratezza o l'inaccuratezza di una teoria scientifica o, in altre parole, la verificabilità e la ripetibilità di un fenomeno. Per esempio, alcune scoperte ritenute scientificamente corrette in un'epoca storica, sono state confutate successivamente, come nel caso di Tolomeo che affermò erroneamente che il Sole ruotava intorno alla Terra. Tolomeo stava, dunque, mentendo? Di sicuro egli non mentiva perché stava constatando erroneamente ciò che riteneva fosse la verità. La differenza tra mentire e sbagliarsi

---

<sup>37</sup> W. Broad and N. Wade, *Betrays of the Truth: Fraud and Deceit in the Halls of Science*, Simon and Schuster, New York 1982, pp. 15-16).

per ignoranza ma in buona fede fu individuata molto tempo fa, e si ritrova sia negli autori antichi (Sant'Agostino) che in quelli contemporanei (Derrida).

Tuttavia, la scienza come forma ideologica e come discorso non può essere né discussa né compresa unicamente per mezzo di una teoria di corrispondenza tra linguaggio e fatti, ma posta in termini di perché alcuni discorsi sono più credibili di altri. Perciò, un problema da affrontare è come certi tipi di discorso producono un effetto di credibilità. Come sottolinea P. Fabbri, un discorso scientifico è supportato da «cicli di credibilità» che sono spesso costruiti ed assumono una dimensione narrativa ed una costruzione di discorso<sup>38</sup>. A. Greimas fece notare che la razza umana era entrata in un'era nella quale la manipolazione simbolica diventava il paradigma dominante. Come risultato di ciò, i confini tra plausibilità e veridicità, verità e certezza venivano offuscati. Il divario tra ciò che viene ritenuto vero o falso viene negoziato costantemente e messo di nuovo in discussione. La veridicità e la plausibilità divennero effetti costruiti artificialmente. Sono un effetto collaterale del discorso<sup>39</sup>.

La frode scientifica è un luogo comune. Nei media contemporanei ed anche nei libri di testo di scienze sociali si trovano numerosi racconti di scienza fraudolenta. Infatti, la maggior parte di ciò che accade nella pratica della scienza avviene dietro gli occhi del pubblico, secondo il principio di nascondere in piena vista. Gli operatori e le istituzioni scientifiche che hanno condotto sperimentazioni e ricerche in ambito di scienze sociali oltre a molteplici altri settori, hanno spesso impegnato mezzi segreti ed ingannevoli di indagine per perseguire scoperte di ricerca utili<sup>40</sup>. Tali forme di manipolazione scientifica comprendono travestimenti, frodi, contraffazioni, simulazioni, menzogne, ed avvenimenti inscenati, per accennarne soltanto alcuni. Queste strategie di manipolazione che avvengono sotto l'egida di scienza lasciano il posto ad illusioni di realtà e di falsa realtà.

Come sottolineato da W. Broad e N. Wade, ciò che tendiamo a concepire come scienza è un'ideologia della scienza:

L'ideologia convenzionale della scienza è un quadro composito tratto dai reperti di tutte e tre discipline [filosofia, storia della scienza, sociologia]. Ma dato che ognuna ha descritto la scienza dalla propria prospettiva e da ideali particolari, non sorprende che il quadro composito è una rappresentazione alquanto incompleta ed idealistica<sup>41</sup>.

Vale la pena di ponderare questo elemento. Poiché ci troviamo costantemente intrappolati in questo punto di vista viziato, cioè, ciò che riteniamo dovrebbe essere la scienza e ciò che in pratica è la scienza. Infatti, il buon senso propone che la scienza è il centro di verità e di fatti verificabili. Perciò, si tenderebbe a credere che la scienza sia l'ultimo posto dove si manifestano inganno, ipocrisia e tradimento. Perché il metodo scientifico si basa su una gamma di regole e di

<sup>38</sup> P. Fabbri, *Le bugie scientifiche*, in G. Marrone (ed), *La Menzogna*, Sellerio, Palermo 1989, pp. 251-256: 253).

<sup>39</sup> A. Greimas, *The veridiction contract*, in «New Literary History» 20, n. 3, 1998 pp. 651-660.

<sup>40</sup> H. Kelman, *Human Use of Human Subjects: The Problem of Deception in Social Psychological Experiments*, in «Psychological Bulletin» 67, pp. 1-11. A. Miller, *The Social Psychology of the Research Situation*, in B. Seidenberg and A. Snadowsky (eds), *Social Psychology*, Free Press, New York 1976, pp. 23-48.

<sup>41</sup> W. Broad, N. Wade, *Betrayals of the Truth: Fraud and Deceit in the Halls of Science*, cit., pp. 18-19.

procedure altamente standardizzate, che è una garanzia dell'affidabilità dei risultati, ci si aspetterebbe che l'ambito scientifico sia l'opposto della falsità. Tuttavia, attualmente siamo ben lontani da questo.

Come sottolineato da Broad e Wade<sup>42</sup>, Barnes<sup>43</sup> e Fabbri<sup>44</sup> (1987), esiste uno squilibrio tra il concetto idealizzato della scienza fondato sull'idea che la scienza è un settore caratterizzato da «apertura e da un controllo costante delle affermazioni di colleghi» e la pratica effettiva di indagine scientifica<sup>45</sup>. La storia della scienza ha fornito prove che è vero il contrario. Nella scienza, oltre ad altri reparti di vita sociale, l'inganno è onnipresente, è avvenuto da sempre ed avviene anche oggi. Numerose ricerche di rilievo hanno dimostrato che la scienza non è esonerata da inganno e manipolazione: esiste un'abbondanza di menzogne e frodi camuffate da scienza<sup>46</sup>. In sintesi, si può affermare che l'inganno e l'ipocrisia nella scienza avvengono molto più spesso di quanto si è disposti a credere. Perché, allora, l'inganno avviene così spesso nella scienza e perché passa incensurato? Inoltre, che cosa rende più credibili le menzogne scientifiche quando confrontate con menzogne che avvengono in altri ambiti della vita sociale? L'inganno scientifico è diverso dagli altri tipi di inganno e se sì, come?

## 6. Varietà di inganno nella scienza

L'inganno in campo scientifico fa leva sull'alto grado di credibilità e “scientificità” su cui si fonda la stessa scienza. In altre parole, i mezzi utilizzati in ambito scientifico – il metodo scientifico, la ripetibilità degli esperimenti, il processo di valutazione paritaria, ecc. – possono servire come copertura per l'inganno e contribuire a rendere lo stesso ancora più difficile da rilevare in confronto ad altri ambiti. Come rimarca Barnes, «nonostante la replicazione di indagini da parte di altri ricercatori sia una possibilità, non accade così spesso come la visione ideale della scienza potrebbe suggerire»<sup>47</sup>.

Vale la pena ponderare questo punto. Indica che possono verificarsi forme ingannevoli e non- di manipolazione in ambito scientifico perché le stesse regole, pratiche e lo stesso modo di agire che, di principio, dovrebbero essere le fondamenta contro la manipolazione e la corruzione nella scienza, possono avere un effetto boomerang, per così dire, ed essere monetizzate da scienziati corrotti per poter fare uno strappo alle regole del gioco. È sufficiente menzionare le polemiche intorno all'ipotetica manipolazione riguardante l'attuale pandemia per avere un quadro di come possono andare male le cose. In altre parole, i principi che costituiscono il marchio di garanzia dell'impresa scientifica – ripetibilità degli

---

<sup>42</sup> Ivi.

<sup>43</sup> J. Barnes, *A Pack of Lies. Towards a Sociology of Lying*, Cambridge University Press, Cambridge 1994.

<sup>44</sup> P. Fabbri, *Le bugie scientifiche*, in G. Marrone (ed.), *La Menzogna*, cit.

<sup>45</sup> J. Barnes, *A Pack of Lies. Towards a Sociology of Lying*, cit., p. 5.

<sup>46</sup> W. Broad, N. Wade, *Betrayals of the Truth: Fraud and Deceit in the Halls of Science*, cit. F. Di Trocchio, *Perché e come gli scienziati imbrogliono*, Mondadori, Milano 1995; A. Khon, *False Prophets: Fraud and Error in Science and Medicine*, Blackwell, London 1986.

<sup>47</sup> J. Barnes, *A Pack of Lies. Towards a Sociology of Lying*, cit., p. 56.

esperimenti scientifici, valutazioni paritarie accademiche, controlli costanti della comunità scientifica – possono essere aggirati da coloro che ne sono al corrente, perciò nascoste in piena vista.

Un buon esempio di inganno mascherato dalla scienza ci viene fornito da K. Scheibe, che discute come l'autorità ed il controllo costituiscono un vantaggio per lo scienziato sui soggetti studiati negli esperimenti psicologici, rendendo così asimmetrico il rapporto tra lo scientifico ed i soggetti studiati. Come sottolinea:

Il più forte vantaggio preveggenze di uno psicologo non deriva dalla sua sagacia speciale ma dalla sua autorità speciale, un'autorità che porta con sé il potere di controllare gli altri. Lo psicologo ricorre anche forme sottili di manipolazione – e con ciò esercita il potere di controllare e prevedere. Il ruolo dello psicologo legittima l'utilizzo di altri in rapporti di ruoli subordinati: soggetto di un esperimento, paziente in terapia, cliente che cerca assistenza, tirocinante con formatore<sup>48</sup>.

Sebbene un fondamento della metodologia scientifica è che i partecipanti coinvolti in una ricerca siano consapevoli e totalmente informati che stanno prendendo parte in un esperimento, la maggior parte di ciò che accade nella pratica scientifica è oscuro al pubblico. Per esempio, i partecipanti in esperimenti sociali sono spesso inconsapevoli del fatto che stanno partecipando ad uno studio scientifico oppure alcune informazioni chiave potrebbero essere alterate. Questo fenomeno non solo solleva domande serie riguardanti l'etica, ma esige anche un'inchiesta sui tipi di inganno utilizzati in nome della scienza. Infatti, la manipolazione utilizzata negli esperimenti sociali comprende forme differenti di inganno, dalle menzogne conclamate a strategie più sottili di falsificazioni quali occultamento, inganno riguardante i ruoli, sceneggiate drammatiche, fuorviare, per elencarne solo alcune. La storia della psicologia sociale è piena di progettazioni di ricerca immorali che illustrano l'uso dell'inganno travestito da scienza. Sebbene la ricerca immorale ha raggiunto l'apice durante gli anni 60 e 70 (l'esperimento di S. Milgrams sull'ubbidienza divenne famoso nell'ambito di psicologia sociale), l'uso di pratiche ingannevoli è un luogo comune nella ricerca.

Nel trattato intitolato *Reflections on the Decline of Science in England* pubblicato nel 1830, Charles Babbage identificò tre tipi di frode scientifica attinenti a questa discussione: «sfolciare», «cucinare» e «contraffare». Babbage definisce il primo tipo nel modo seguente: «Consiste nel tagliare piccoli pezzi qua e là, da quelle osservazioni che divergono di più in eccesso dalla media ed incollarle a quelle che sono troppo piccole»<sup>49</sup>. Il secondo tipo di inganno viene caratterizzato come qui di seguito:

Cucinare è un'arte con forma varia [...] l'obiettivo della quale è di dare ad osservazioni ordinarie l'apparenza ed il carattere di quelle con il più alto livello di accuratezza. Uno dei suoi numerosi processi è di fare una moltitudine di osservazioni, e da queste selezionare soltanto quelle che concordano, o quasi concordano. Se si fanno cento osservazioni, il cuoco deve essere molto sfortunato se non riesce a sceglierne quindici o venti adatte a servire<sup>50</sup>.

<sup>48</sup> K. Scheibe, *Mirrors, Masks, Lies and Secrets. The Limits of Human Predictability*, cit., p. 52.

<sup>49</sup> C. Babbage, *Reflections on the Decline of Science in England*, Augustus M. Kelley, New York 1970, pp. 174-183.

<sup>50</sup> Ivi, pp. 174-183.

Il terzo tipo, la «contraffazione», è forse il più creativo e più radicale: «Il falsario è colui che, desiderando di acquisire una reputazione nella scienza, registra osservazioni che non ha mai fatto... Fortunatamente i casi di contraffazione sono rari». I tipi di inganno che si possono trovare nella scienza sono molteplici ed il tentativo di catalogarli costituisce un'area di ricerca di per sé. Uno dei migliori quadri generali si trova in M. H. Thelen e Di Lorenzo, che compilano una lista di 19 varietà di rappresentazioni false nella scienza, da «disattenzione o pregiudizi nel condurre o registrare esperimenti, fabbricazione dei dati, stravolgimento o soppressione dei dati» a «tentativi intenzionali di comunicare ritrovamenti falsi o fuorvianti, errori di riporto dati scientifici, rappresentazione falsa dei dati, delle procedure di ricerca, o dell'analisi dei dati» e molte altre<sup>51</sup>.

### *7. La scienza come discorso: ciò che possiamo imparare dal pragmatismo di Charles Morris*

Un elemento quasi sempre sottovalutato nella letteratura riguardante gli studi sulla frode scientifica e l'inganno e che vorrei sottolineare, è lo studio della scienza in quanto discorso. Abbiamo visto che il concetto di scienza si basa su una serie sofisticata di idee su come dovrebbe operare il metodo scientifico e che vi sono molte forme di inganno mascherate da verità scientifiche. Sebbene sia lodevole e necessario catalogare i tipi di inganno in ogni singolo dettaglio, nell'ultima sezione di questo articolo, vorrei dare alcune indicazioni in merito allo studio della scienza come discorso. Il modo in cui la scienza organizza e produce il proprio tipo di discorso e il modo in cui il discorso scientifico differenzia dagli altri tipi di discorso che vengono prodotti in una società è un punto non secondario in questa discussione. Per poter affrontare il problema da questa prospettiva particolare, possiamo fare riferimento alla filosofia del pragmatismo e, in particolare, all'opera di Charles W. Morris.

La teoria di Charles Morris sulla tipologia dei discorsi – di cui fa parte il discorso scientifico – è propedeutica per poter capire come opera la scienza e perché possiede una posizione privilegiata nella opinione comune. Inoltre, Morris introduce una serie precisa e chiara di distinzioni terminologiche importanti come «verità», «affidabilità», «credenza» e «conoscenza». Lo studioso americano ha avuto il merito di sottolineare che quando si applica una simile terminologia allo studio dei segni, vanno tenute in conto simili distinzioni perché essi sono termini indipendenti e, dunque, non vanno confusi<sup>52</sup>. Una rivisitazione della posizione di Morris sull'argomento richiederebbe uno studio vasto e approfondito che non può essere affrontato in questa sede. Tuttavia, le principali distinzioni teoretiche formulate da Morris devono essere valutate attentamente perché aiutano a fare chiarezza sulla confusione concettuale riguardante il fenomeno della verità o falsità dei segni e, come corollario, sulla possibilità di inganno intenzionale realizzato a mezzo di un discorso scientifico o di un altro tipo di discorso.

---

<sup>51</sup> M. T. Thelen, *Academic Pressure*, in D. J. Miller, M. Hersen (eds.), *Research Fraud in the Behavioral and Biomedical Sciences*, John Wiley & Sons, New York 1992, pp. 161-181: 163.

<sup>52</sup> C. Morris, *Segni, Linguaggio e Comportamento*, Longanesi, Milano 1977, p. 111.

In sintesi, esiste un aspetto della teoria dei segni di Morris che merita attenzione e che è stato quasi trascurato nelle ricerche contemporanee di semiotica e di filosofia. Ciò ha a che vedere con la considerazione della produzione dei segni e dell'articolazione dei tipi di discorso. Dunque, bisogna considerare come e per quale scopo vengono usati i segni. Secondo Morris, dal punto di vista del rapporto che esiste tra segni e chi li produce, bisogna considerare l'«adeguatezza» dei segni, ovvero, la capacità di un segno di adempiere a determinati scopi. Perciò, «un segno è *adeguato* in proporzione alla sua capacità di soddisfare lo scopo per cui è usato»<sup>53</sup>. Per poter discutere come un segno possa essere «adeguato», Morris ritiene che si debbano considerare i vari usi dei segni ed identificare una tipologia degli usi di segni specifici. I segni si utilizzano per diversi scopi che possono essere distinti in quattro categorie principali: (1) «informativo», (2) «valutativo», (3) «stimolante», e (4) «sistemativo»<sup>54</sup>. Questi sono i quattro usi principali dei segni considerati dalla prospettiva degli obiettivi che i segni raggiungono:

di conseguenza i segni possono essere usati per informare l'organismo intorno a qualche cosa, per aiutarlo nella scelta preferenziale di oggetti, per provocare sequenze di risposte di qualche famiglia di comportamenti e per organizzare il comportamento provocato da segni (interpretanti) in un determinato complesso unitario<sup>55</sup>.

Vale la pena notare che i quattro usi dei segni identificati da Morris vengono poi associati a quattro tipi diversi di adeguatezza. Perciò, associando l'uso dei segni con la loro adeguatezza, è possibile identificare una matrice di quattro diverse specie di adeguatezza. Come spiega Morris:

“verità” è spesso sinonimo di adeguatezza di un segno, ma poiché il termine confonde spesso la distinzione fra attendibilità denotativa e adeguatezza, è meglio non considerarlo sinonimo di “adeguatezza”. Chiameremo, alquanto arbitrariamente, “convincente” un segno adeguato dal punto di vista informativo; “efficace” sarà usato per l'adeguatezza valutativa, “persuasivo” per l'adeguatezza stimolante e “corretto” per l'adeguatezza sistemativa<sup>56</sup>.

Una fase preliminare della ricerca sarà quella di identificare in quale dei quattro usi dei segni includere il fenomeno studiato. La scienza ed il discorso scientifico sono generalmente collegati ad un uso informativo dei segni: «il discorso scientifico rappresenta la forma più specializzata di discorso *designativo-informativo*»<sup>57</sup>.

Si potrebbe pensare che quando un segno è usato in modo informativo descriva qualcosa in modo veritiero in quanto fornire un'informazione in maniera adeguata viene spesso confuso con il fornire una informazione in maniera veritiera. A questo punto, dobbiamo fare delle precisazioni. Questi due livelli di analisi devono essere tenuti distinti e separati. Bisogna evidenziare che, infatti, anche se può sembrare paradossale, dal punto di vista dell'uso dei segni, i fenomeni della disinformazione (compreso l'inganno intenzionale) sono classificati come facenti

---

<sup>53</sup> Ivi, p. 96.

<sup>54</sup> Ivi, p. 97.

<sup>55</sup> Ivi, p. 97.

<sup>56</sup> Ivi, p. 99.

<sup>57</sup> Ivi, p. 127.

parte di un uso informativo di segni. Come osserva Morris, «nell'uso informative dei segni, questi vengono prodotti allo scopo di indurre qualcuno ad agire come se una certa situazione possedesse certe caratteristiche»<sup>58</sup>. Da questa prospettiva, disinformare qualcuno con l'intenzione di inganno e fornire inavvertitamente informazioni errate, fanno entrambi parte dell'uso informativo dei segni. Morris è molto chiaro su questo punto e precisa che l'adeguatezza di un segno non equivale né alla sua veridicità né alla sua affidabilità. Uno dei punti più importanti chiariti da Morris è che la capacità di convincere gli altri attraverso l'uso di segni (*convincingness*) non va confusa con la denotazione né con la veridicità o la falsità. Questi sono tre aspetti che vanno distinti ed evidenziati per dare chiarezza al discorso. A tal proposito, Morris distingue tra «verità», «attendibilità», ed «adeguatezza» dei segni:

Un segno è adeguato o convincente, dal punto di vista informativo, quando la produzione di esso induce il suo interprete ad agire come se qualcosa avesse certe caratteristiche. Dato che tale convincibilità riguarda l'uso dei segni, non deve venir confusa con la questione dell'attendibilità denotativa dei segni impiegati; informare qualcuno di qualcosa in modo convincente non significa necessariamente informarlo veridicamente. A può informare B intorno a sé stesso in modo convincente per mezzo di un poema, e cioè indurre B ad agire verso A come se fosse un certo tipo di persona, anche se A non lo è veramente. Il termine 'informare' spesso è limitato a quei casi in cui il segno non è soltanto adeguato, ma è anche "vero", cioè, "informare" è opposto a "informare male", come "dare una informazione vera" è opposto a "dare una informazione falsa". È conveniente ai nostri fini distinguere l'uso informativo dei segni (e quindi la convincibilità) dalla questione della verità o falsità dei segni usati; quindi "informare male" una persona deliberatamente o inconsciamente significa tuttavia, seguendo quest'uso, informarla. I segni possono essere adeguati informativamente anche se in realtà non denotano niente<sup>59</sup>.

Questa distinzione è fondamentale. Condivido il punto di vista di Morris, perché questi aspetti vanno tenuti distinti e non confusi. Riassumendo, ciò che Morris definisce *convincingness* ha a che fare con l'adeguatezza informativa dei segni, che non va confuso con l'aspetto della veridicità o falsità dei segni. Questo ci porta a concludere che un discorso può essere molto «convincente», ovvero, adeguato dal punto di vista informativo, sebbene non sia un discorso veritiero. A mio parere, Morris è molto acuto nel far notare che l'adeguatezza informativa dei segni non deve essere presa per l'affidabilità denotativa dei segni stessi. Il suo contributo è lodevole, specialmente quando si discute sui modi in cui la scienza ci può ingannare.

Da questa prospettiva, il «discorso scientifico» viene classificato nella categoria dell'uso informativo dei segni. Il punto da notare, tuttavia, è che sebbene i segni usati in questo genere di discorso possano essere adeguati dal punto di vista informativo – nel significato che Morris ha dato a questo termine – ciò non implica che questi segni siano veritieri. Discernere il problema della veridicità dei segni da quello dell'adeguatezza informativa, libera il campo da molti dubbi e malintesi che spesso si manifestano quando si discute dell'annosa questione della verità. Riconoscere tale distinzione apre la strada alla comprensione del perché i discorsi scientifici possano essere intenzionalmente fuorvianti sebbene corretti nella loro

---

<sup>58</sup> Ivi, p. 100.

<sup>59</sup> Ivi, p. 101.

dimensione informativa. La possibilità di inganno è radicata nell'uso informativo dei segni:

la menzogna è l'uso deliberato di segni per dare a qualcuno informazioni sbagliate, cioè per indurlo a credere che certi segni, che il produttore stesso ritiene falsi, sono veri. Il discorso del mentitore può riuscire molto convincente. Il semplice pronunciare false asserzioni non è mentire, né costituiscono menzogna tutte le forme in cui si danno false rappresentazioni, come una pittura che ritrae oggetti con caratteristiche che in effetti essi non hanno. Il mentire è connesso con la funzione informativa, senza riguardi alla specie di segni usati, con il proposito di dare false informazioni<sup>60</sup>.

Messa chiarezza nella terminologia e concettualizzazione riguardante la «convincibilità» dei segni (*convincingness*) e la loro affidabilità denotativa, Morris rileva che «un segno è attendibile nella misura in cui denota nei diversi casi del suo intervento» e viene considerato vero quando esso denota<sup>61</sup>. Questo punto di vista ha conseguenze significative per una comprensione della scienza in quanto discorso. Spesso si ritiene che la scienza sia adeguata dal punto di vista informatico, affidabile e veritiera. Tuttavia, tali criteri possono non coincidere affatto, producendo così situazioni in cui un interprete possa essere indotto a credere che un discorso scientifico sia vero mentre in realtà non lo è. Come dice Morris, «la nostra terminologia libera la semiotica dalle pretese di coloro che sostengono che “soltanto la scienza è vera”. O “soltanto la religione è vera”».<sup>62</sup>

#### *Acknowledgments*

This result is part of a project that has received funding from the European Research Council (ERC) under the European Union's Horizon 2020 research and innovation programme (Grant agreement No 819649 – FACETS).

---

<sup>60</sup> Ivi, p. 275.

<sup>61</sup> Ivi, p. 109.

<sup>62</sup> *Ibidem*.