

Rassegna stampa

Te lo leggo negli occhi! Come gli stimoli politici influenzano la decisione di mentire agli altri

Gli articoli qui riportati sono da intendersi non riproducibili né pubblicabili da terze parti non espressamente autorizzate da Sapienza Università di Roma



SAPIENZA
UNIVERSITÀ DI ROMA

a cura del settore Ufficio stampa e comunicazione

Rassegna del 24-07-20

COMUNICATO STAMPA

20/07/20	UNIVERSITÀ SAPIENZA DI ROMA	1 Te lo leggo negli occhi! Come gli stimoli politici influenzano la decisione di mentire agli altri ...	1
		SAPIENZA SITI MINORI WEB	
21/07/20	9COLONNE.IT	1 9Colonne I Volti, parole, politica: una ricerca dice che gli occhi non mentono ...	3
21/07/20	MEDICINAEINFORMAZ IONE.COM	1 Nuovi studi sui movimenti oculari ...	4
20/07/20	SANITAINFORMAZION E.IT	1 Te lo leggo negli occhi! Stimoli politici influenzano il mentire agli altri ...	6



Te lo leggo negli occhi! Come gli stimoli politici influenzano la decisione di mentire agli altri

Un nuovo studio italiano, coordinato da un team di ricerca del Dipartimento di Psicologia della Sapienza, ha osservato l'influenza che volti e parole della politica possono avere sul comportamento morale degli elettori "indecisi". I risultati del lavoro, pubblicati sulla rivista *Scientific Reports*, sono stati ottenuti attraverso l'analisi del comportamento oculomotorio di un campione di persone prive di una convinzione ideologica precisa

Gli occhi non mentono perché secondo alcuni sono lo specchio dell'anima.

Dal movimento oculare è possibile capire se una persona mentirà o dirà la verità e ottenere anche informazioni utili sulle ragioni e sulle modalità dell'uno o dell'altro comportamento e sulle relative conseguenze.

È quanto ha dimostrato il team di ricerca composto da Michael Schepisi, Giuseppina Porciello, Salvatore Maria Aglioti e Maria Serena Panasiti del Dipartimento di Psicologia della Sapienza in un nuovo lavoro pubblicato sulla rivista *Scientific Reports*.

L'obiettivo generale dello studio è stato quello di indagare se la presentazione di stimoli politici di diversa natura (volti di politici vs. parole ideologiche) e associati a diverse ideologie (sinistra vs. destra) potesse influenzare la tendenza di persone politicamente indecise a mentire. Inoltre, attraverso la registrazione dei movimenti oculari dei partecipanti è stato possibile avere un indice attento in grado di predire il processo decisionale che porta a tale comportamento.

Nello specifico, i risultati mostrano come alcune parole ideologiche (es. "condivisione", "tolleranza") possano essere utilizzate più efficacemente per veicolare messaggi che influiscono sul comportamento morale dei partecipanti, portandoli a mentire di più per l'interesse altrui e meno per quello personale.

A queste conclusioni si è arrivati attraverso un esperimento nel quale ai partecipanti è stato chiesto di cimentarsi in un gioco di carte contro avversari dal differente status



socioeconomico. In palio una ricompensa monetaria per ottenere la quale i giocatori potevano decidere se mentire o dire la verità ai loro avversari riguardo all'esito del gioco.

“L’analisi dei movimenti oculari dei partecipanti - spiega Michael Schepisi della Sapienza, primo autore del lavoro - ha inoltre evidenziato come gli stimoli ideologici avessero influenzato le loro decisioni durante il gioco spostandone il focus attentivo: in seguito all’esposizione di stimoli di sinistra i partecipanti tendevano a prestare più attenzione alle informazioni relative allo status dei propri avversari che al risultato del gioco, condizionando i successivi comportamenti e il contatto oculare a seconda della posizione socioeconomica degli avversari stessi”.

I ricercatori hanno visto che i partecipanti modellavano il loro comportamento mentendo meno agli avversari di basso status, ossia quelli percepiti come probabilmente più “deboli”. Inoltre, dopo aver mentito, i partecipanti tendevano a distogliere lo sguardo dagli avversari di alto status e a mantenerlo verso quelli di basso status.

“I risultati del nostro studio, che rientra nel progetto ERC Advanced Grant eHONESTY, - conclude Salvatore Maria Aglioti - offrono nuove evidenze circa il modo in cui un priming ideologico può influenzare il processo decisionale di tipo morale e suggeriscono come il comportamento oculomotorio possa fornire informazioni cruciali su come questo processo abbia luogo”.

Riferimenti

Oculomotor behavior tracks the effect of ideological priming on deception - Michael Schepisi, Giuseppina Porciello, Salvatore Maria Aglioti & Maria Serena Panasiti - Sci Rep 10, 9555 (2020) <https://doi.org/10.1038/s41598-020-66151-1>

Info

Michael Schepisi

Dipartimento di Psicologia, Sapienza Università di Roma

michael.schepisi@uniroma1.it

Link: <https://www.9colonne.it/265161/volti-parole-politica-una-ricerca-dice-che-gli-occhi-non-mentono>

Volti, parole, politica: una ricerca dice che gli occhi non mentono

BigItaly focus

BigItalyFocus è un servizio di news quotidiane che offre informazioni e approfondimenti sul meglio della presenza italiana nel mondo. Dal lunedì al venerdì, offre un panorama di informazione completo che spazia dalle attività di cooperazione al made in Italy



(21 luglio 2020) Gli occhi non mentono perchè secondo alcuni sono lo specchio dell'anima. Dal movimento oculare è possibile capire se una persona mentirà o dirà la verità e ottenere anche informazioni utili sulle ragioni e sulle modalità dell'uno o dell'altro comportamento e sulle relative conseguenze. È quanto ha dimostrato il team di ricerca composto da Michael Schepisi, Giuseppina Porciello, Salvatore Maria Aglioti e Maria Serena Panasiti del Dipartimento di Psicologia della Sapienza in un nuovo lavoro pubblicato sulla rivista Scientific Reports. L'obiettivo generale dello studio è stato quello di indagare se la presentazione di stimoli politici di diversa natura (volti di politici vs. parole ideologiche) e associati a diverse ideologie (sinistra vs. destra) potesse influenzare la tendenza di persone politicamente indecise a mentire. Inoltre, attraverso la registrazione dei movimenti oculari dei partecipanti è stato possibile avere un indice attentivo in grado di predire il processo decisionale che porta a tale comportamento. Nello specifico, i risultati mostrano come alcune parole ideologiche (es. "condivisione", "tolleranza") possano essere utilizzate più efficacemente per veicolare messaggi che influiscono sul comportamento morale dei partecipanti, portandoli a mentire di più per l'interesse altrui e meno per quello personale.

(© 9Colonne - citare la fonte)

Link: <https://www.medicinaeinformazione.com/-news/nuovi-studi-sui-movimenti-oculari>

MEDICINA E INFORMAZIONE WEB TV

La salute è il primo dovere della vita.

Oscar Wilde



Nuovi studi sui movimenti oculari

21/7/2020

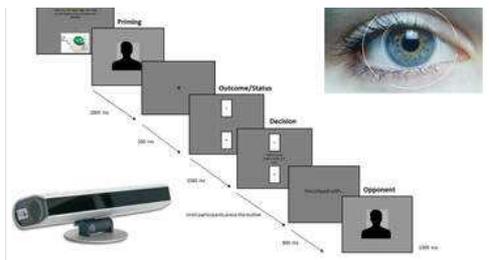
[0 Commenti](#)

Te lo leggo negli occhi! Come stimoli politici influenzano la decisione di mentire agli altri



**Le News di Medicina e
Informazione WEB TV**

Le news dedicate alle ultime scoperte, agli studi, alla



Un nuovo studio italiano, coordinato da un team di ricerca del Dipartimento di Psicologia della Sapienza, ha osservato l'influenza che volti e parole della politica possono avere sul comportamento morale degli elettori "indecisi". I risultati del lavoro, pubblicati sulla rivista *Scientific Reports*, sono stati ottenuti attraverso l'analisi del comportamento oculomotorio di un campione di persone prive di una convinzione ideologica precisa

Gli occhi non mentono perchè secondo alcuni sono lo specchio dell'anima. Dal movimento oculare è possibile capire se una persona mentirà o dirà la verità e ottenere anche informazioni utili sulle ragioni e sulle modalità dell'uno o dell'altro comportamento e sulle relative conseguenze.

È quanto ha dimostrato il team di ricerca composto da Michael Schepisi, Giuseppina Porciello, Salvatore Maria Aglioti e Maria Serena Panasiti del Dipartimento di Psicologia della Sapienza in un nuovo lavoro pubblicato sulla rivista *Scientific Reports*.

L'obiettivo generale dello studio è stato quello di indagare se la presentazione di stimoli politici di diversa natura (volti di politici vs. parole ideologiche) e associati a diverse ideologie (sinistra vs. destra) potesse influenzare la tendenza di persone politicamente indecise a mentire. Inoltre, attraverso la registrazione dei movimenti oculari dei partecipanti è stato possibile avere un indice attento in grado di predire il processo decisionale che porta a tale comportamento.

Nello specifico, i risultati mostrano come alcune parole ideologiche (es. "condivisione", "tolleranza") possano essere utilizzate più efficacemente per veicolare messaggi che influiscono sul comportamento morale dei partecipanti, portandoli a mentire di più per l'interesse altrui e meno per quello personale.

A queste conclusioni si è arrivati attraverso un esperimento nel quale ai partecipanti è stato chiesto di cimentarsi in un gioco di carte contro avversari dal differente status socioeconomico. In palio una ricompensa monetaria per ottenere la quale i giocatori potevano decidere se mentire o dire la verità ai loro avversari riguardo all'esito del gioco.

"L'analisi dei movimenti oculari dei partecipanti - spiega Michael Schepisi della Sapienza, primo autore del lavoro - ha inoltre evidenziato come gli stimoli ideologici avessero influenzato le loro decisioni durante il gioco spostandone il focus attentivo: in seguito all'esposizione di stimoli di sinistra i partecipanti tendevano a prestare più attenzione alle informazioni relative allo status dei propri avversari che al risultato del gioco, condizionando i successivi comportamenti e il contatto oculare a seconda della posizione socioeconomica degli avversari stessi".

I ricercatori hanno visto che i partecipanti modellavano il loro comportamento mentendo meno agli avversari di basso status, ossia quelli percepiti come probabilmente più "deboli". Inoltre, dopo aver mentito, i partecipanti tendevano a distogliere lo sguardo dagli avversari di alto status e a mantenerlo verso quelli di basso status.

"I risultati del nostro studio, che rientra nel progetto ERC Advanced Grant eHONESTY, - conclude Salvatore Maria Aglioti - offrono nuove evidenze circa il modo in cui un priming ideologico può influenzare il processo decisionale di tipo morale e suggeriscono come il comportamento oculomotorio possa fornire informazioni cruciali su come questo processo abbia luogo".

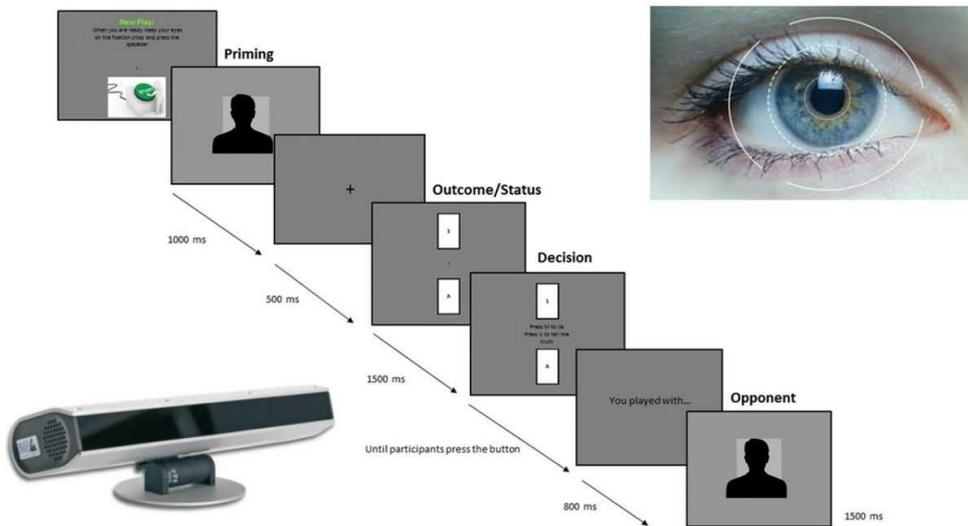
0 Commenti

SALUTE 20 Luglio 2020

Te lo leggo negli occhi! Come stimoli politici influenzano la decisione di mentire agli altri

Un nuovo studio italiano, coordinato da un team di ricerca del Dipartimento di Psicologia della Sapienza, ha osservato l'influenza che volti e parole della politica possono avere sul comportamento morale degli elettori "indecisi"

di Redazione



Capirsi dagli occhi, chi non ha mai sostenuto di esserne capace? Una spiegazione scientifica forse c'è. Dal **movimento oculare** è possibile **capire se una persona mentirà** o dirà la verità. Nonché ottenere anche informazioni utili sulle ragioni e sulle modalità dell'uno o dell'altro comportamento e sulle relative conseguenze.

È quanto ha dimostrato il team di ricerca composto da Michael Schepisi, Giuseppina Porciello, Salvatore Maria Aglioti e Maria Serena Panasiti del **Dipartimento di Psicologia della Sapienza** in un nuovo lavoro pubblicato sulla rivista *Scientific Reports*.

L'obiettivo generale dello studio è stato quello di indagare se la presentazione di **stimoli** politici di diversa natura (volti di politici vs. parole ideologiche) e associati a **diverse ideologie** (sinistra vs. destra) potesse influenzare la tendenza di persone politicamente indecise a mentire. Inoltre, attraverso la registrazione dei **movimenti degli occhi** dei partecipanti è stato possibile avere un indice attentivo in grado di predire il processo decisionale che porta a tale comportamento.

IL SEGRETO DEGLI OCCHI

Nello specifico, i risultati mostrano come alcune **parole ideologiche** (es. "condivisione", "tolleranza") possano essere utilizzate più efficacemente per veicolare messaggi che influiscono sul comportamento morale dei partecipanti. Portandoli a mentire di più per l'interesse altrui e meno per quello personale.

A queste conclusioni si è arrivati attraverso un esperimento nel quale ai partecipanti è stato chiesto di cimentarsi **in un gioco di carte** contro avversari dal differente status socio-economico. In palio una ricompensa monetaria per ottenere la quale i giocatori potevano decidere se mentire o dire la verità ai loro avversari riguardo all'esito del gioco.

«L'analisi dei movimenti degli occhi dei partecipanti – spiega **Michael Schepisi della Sapienza**, primo autore del lavoro – ha inoltre evidenziato come gli stimoli ideologici avessero influenzato le loro decisioni durante il gioco spostandone il focus attentivo. In seguito all'esposizione di stimoli di sinistra i partecipanti tendevano a prestare più attenzione alle informazioni relative allo status dei propri avversari che al risultato del gioco, condizionando il loro comportamento decisionale»

GLI ARTICOLI PIU' LETTI

NON CATEGORIZZATO

La diffusione del coronavirus in tempo reale nel mondo e in Italia

Al 20 luglio, sono 14.508.352 i casi di coronavirus in tutto il mondo e 606.195 i decessi. Mappa elaborata dalla Johns Hopkins CSSE. I CASI IN ITALIA Bollettino del 19 luglio: nell'ambito de...

di Redazione

SALUTE

Tumori della pelle in aumento, l'allarme di Ascierto: «Paura Covid ha scoraggiato i controlli»

L'esperto: «Una diagnosi precoce consente alti tassi di guarigione, la prevenzione è l'arma più efficace»

di Chiara Stella Scarano

LAVORO

Riforma sistema 118, le posizioni (opposte) di medici dell'Emergenza e SIS 118

Presentato al Senato il Ddl di riforma del 118: prevede organici propri e un sistema dipartimentale. Ma è scontro tra Balzanelli (SIS 118) e Manca (Simeu)

di Giovanni Cedrone

RUBRICHE

MINISTERO

Ingressi dall'estero, Speranza: «Quarantena decisiva per Paesi extra Schengen, stop ai voli dal Bangladesh»

ASSICURAZIONI

La polizza di responsabilità civile sanitaria garantisce soltanto nei casi di danno fisico?

SANITÀ INTERNAZIONALE

Il ritorno alla normalità non ci sarà. Parola dell'Oms

oculare a seconda della posizione socioeconomica degli avversari stessi».

I ricercatori hanno visto che i partecipanti modellavano il loro comportamento **mentendo meno agli avversari di basso status**, ossia quelli percepiti come probabilmente più "deboli". Inoltre, dopo aver mentito, i partecipanti tendevano a distogliere lo sguardo dagli avversari di alto status e a mantenerlo verso quelli di basso status.

«I risultati del nostro studio, che rientra nel progetto ERC Advanced Grant eHONESTY, – conclude Salvatore Maria Aglioti – offrono nuove evidenze circa il modo in cui un *priming* ideologico può influenzare il processo decisionale di tipo morale e suggeriscono come il **comportamento oculomotorio** possa fornire informazioni cruciali su come questo processo abbia luogo».

Iscriviti alla Newsletter di Sanità Informazione per rimanere sempre aggiornato

TAGS

ideologie movimenti oculari università [la sapienza](#)

ARTICOLI CORRELATI

Al via il progetto #StaiBeneConSapienza

Quando [Università](#) fa rima con salute: grazie al progetto #StaiBeneConSapienza ai suoi 112.000 studenti iscritti l'Ateneo offre, direttamente o tramite le aziende sanitarie di riferimento, servizi gratuiti di orientamento e accessibilità alle cure mediche per prevenire, assistere e curare problematiche e disturbi legati al fisico e alla psiche. "Abbiamo deciso di dar vita a un'iniziativa [...]"

di Redazione



Periodico online d'informazione sanitaria
Iscrizione al Tribunale di Roma n°230 del 09/10/2013.
Direttore responsabile: Giulia Cavalcanti
Editore: Multichannel Media Production S.r.l.
P. Iva 13026241003

Per informazioni: redazione@sanitainformazione.it

Copyright © 2015 - 2020
Sanità Informazione. Tutti i diritti riservati.

Cerca nel sito...



- | | | |
|----------------|------------------------|--------------------------|
| Lavoro | Politica | Sanità internazionale |
| Salute | Mondo | Bollettino del Ministero |
| Formazione | Giovani | Mondo assicurativo |
| Appuntamenti | Foto | Meteo |
| Apicali | Video | Privacy Policy |
| Speciali | Gli Esperti Rispondono | Cookie Policy |
| Mela al giorno | Contributi e Opinioni | Codice Etico |

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DI UNIVERSITÀ DEGLI STUDI DI ROMA LA SAPIENZA

"Questo sito web utilizza dei cookies, anche di terze parti, e altre tecnologie di profilazione, quali l'incrocio tra informazioni raccolte attraverso diverse funzionalità del sito, al fine di raccogliere informazioni statistiche sugli utenti utili ad indirizzare loro messaggi promozionali in linea con le loro preferenze. Per negare il consenso a tali cookies e tecnologie di profilazione, [clicca qui](#). Se prosegui la navigazione mediante accesso ad altra area del sito o selezione di un elemento dello stesso (ad esempio, di un'immagine o di un link) manifesti il tuo consenso all'uso dei cookies e delle altre tecnologie di profilazione impiegate dal sito."

MAGGIORI INFORMAZIONI