

27. Febbraio

Istruzioni per difendersi dalle fake news

Per me l'uomo colto è colui che sa dove andare a cercare l'informazione nell'unico momento della sua vita in cui gli serve.

Umberto Eco

Nel 2020, quando il COVID-19 ha iniziato a diffondersi in tutto il mondo, hanno iniziato a circolare anche teorie sulla pandemia. Una di queste supposizioni, per quanto assurda possa sembrare, era l'idea che ci fosse una correlazione tra le torri di telefonia cellulare 5G e l'aumento del numero di infezioni.

Questa idea completamente falsa ha iniziato a fare tendenza sui social media e a diffondersi tramite app di messaggistica. Migliaia di persone, tra cui celebrità e politici, hanno fatto circolare questa totale falsità, portando all'incendio di decine torri di comunicazione wireless in Europa. Sebbene la disinformazione non sia una novità, la velocità con cui si diffonde è senza precedenti, proprio come i patogeni biologici ora viaggiano molto più rapidamente che in passato tramite gli attuali sistemi di trasporto ad alta velocità.

In questo planetario caravanserraglio un professore di Cambridge, **Sander van Der Linden**, propone attraverso il suo **FOOLPROOF: undestening misinformation** un affascinante approccio per contrastare il "virus della disinformazione" attraverso l'inoculazione psicologica.



Con straordinaria chiarezza, **Sander van der Linden** spiega perché i nostri cervelli sono così vulnerabili alla disinformazione, come si diffonde sui social network e cosa possiamo fare per proteggere noi stessi e gli altri.

Come un virus, la disinformazione infetta le nostre menti, sfruttando le scorciatoie nel modo in cui vediamo ed elaboriamo le informazioni per alterare le nostre convinzioni, modificare i nostri ricordi e replicarsi a velocità sorprendenti. Una volta che il virus prende piede, è molto difficile da curare. Strategie come il **fact-checking** e il **debunking** possono lasciare una falsità ancora in agguato o, nel peggiore dei casi, persino rafforzarne la presa.

Ma non siamo indifesi. Come mostra **van der Linden** sulla base di una ricerca originale pluripremiata, possiamo coltivare l'immunità attraverso l'innovativa scienza del **"prebunking"**: vaccinare le persone contro le false informazioni esponendole preventivamente a una dose indebolita, consentendo loro così di identificare e respingere le sue tattiche manipolative.

Decostruendo le tecniche caratteristiche delle cospirazioni e della disinformazione, **van der Linden** fornisce ai lettori strumenti pratici per difendere se stessi e gli altri da persuasioni nefaste, sia su larga scala che attorno alla propria tavola.

Nel suo affascinante, seppur un po' terrificante, libro Sander propone i titoli di tre recenti storie che hanno ricevuto un'ampia copertura invitando a identificare la fake

Putin emette un mandato di arresto internazionale per George Soros
Un bambino nato in California è stato chiamato emoji con gli occhi a cuore
Un criminale scoreggia così forte che rivela il suo nascondiglio

Van der Linden ha scoperto che solo circa il **4%** dei partecipanti a questi test riesce a identificare correttamente tutte le storie fasulle presentate loro. Probabilmente stai pensando che, come lettore di BAEDEKER, non saresti così facilmente ingannato, ma *Van der Linden* spiega chiaramente perché siamo tutti vulnerabili.

Abbiamo tutti la tendenza ad accettare informazioni che sono coerenti con le nostre convinzioni precedenti e a rifiutare quelle che non lo sono, con conseguente pregiudizio di conferma. Alcuni di noi sono anche più propensi a credere a storie di cospirazione selvagge, dai microchip segreti nei vaccini alle elezioni rubate, ma la maggior parte di noi non è consapevole di quanto spesso veniamo ingannati dalle cose che leggiamo e sentiamo.

E *Van der Linden* avverte che ci sono prove crescenti che la nostra incapacità di filtrare la disinformazione sta mettendo a rischio molte vite e minando la democrazia in tutto il mondo. *Van der Linden ha identificato "sei gradi di manipolazione" che vengono utilizzati per ingannare le persone facendogli credere l'incredibile*

In **FOOL PROOF** cita un sondaggio YouGov del 2021 che ha rilevato livelli scioccanti di delusione in 21 paesi.

Ad esempio, il **42%** delle persone in Spagna e Grecia pensa che ci sia un gruppo segreto di individui che governano il mondo, rispetto al **31%** negli Stati Uniti e a un sorprendente **18%** nel Regno Unito. E mentre solo l'8% delle persone nel Regno Unito condivide l'opinione di Donald Trump secondo cui il riscaldamento globale è una bufala, uno su cinque degli americani lo fa.

Tuttavia, non tutto è perduto. *Van der Linden* e i suoi colleghi hanno trovato un modo che potrebbe renderci tutti più resistenti alle fake news e ad altre falsità. L'intuizione chiave di FOOL PROOF, basata su anni di scrupolosi studi scientifici, è che la disinformazione agisce come un virus che può infettare e diffondersi tra gli individui, in particolare quando si confinano in "camere dell'eco" dove inganni e bugie vengono condivisi e amplificati senza essere contestati. Fortunatamente, dimostra anche che il virus della disinformazione può essere contrastato attraverso l'inoculazione psicologica.

Van der Linden ha identificato "sei gradi di manipolazione", strategie utilizzate per ingannare le persone e fargli credere l'incredibile.

Tra queste, screditare informazioni fattuali tramite deviazione e negazione e fare appelli emotivi per generare risposte basate sui sentimenti anziché sui pensieri razionali, ad esempio esagerando i rischi di rari effetti collaterali dei vaccini Covid-19.

Le strategie di polarizzazione vengono impiegate per approfondire le divisioni tra gruppi di persone su questioni, come l'aborto, che si allineano fortemente con i punti di vista liberali e conservatori. Le teorie del complotto vengono seminate per gettare dubbi sulle spiegazioni mainstream degli eventi. Il trolling cerca di sfruttare e provocare le persone su questioni

controverse, come adescare individui di alto profilo sui social media per le loro opinioni sulla Brexit.

La sesta strategia è l'impersonificazione di individui ed organizzazioni esperti per dare credibilità spuria a vere e proprie falsità. Il libro evidenzia l'esempio della petizione dell'Oregon, che è stata fatta circolare periodicamente negli ultimi 25 anni con oltre 31.000 firme di presunti scienziati che rifiutano il consenso scientifico sul cambiamento climatico.

Ma *Van der Linden* ha scoperto che gli individui che negano il riscaldamento globale sono più scettici sulla validità della petizione, che include pochissimi scienziati del clima, quando vengono avvertiti in anticipo che i gruppi di pressione conservatori stanno cercando di manipolare le opinioni nascondendo l'entità del consenso tra gli esperti al fine di creare opposizione alle politiche di eliminazione graduale dei combustibili fossili.

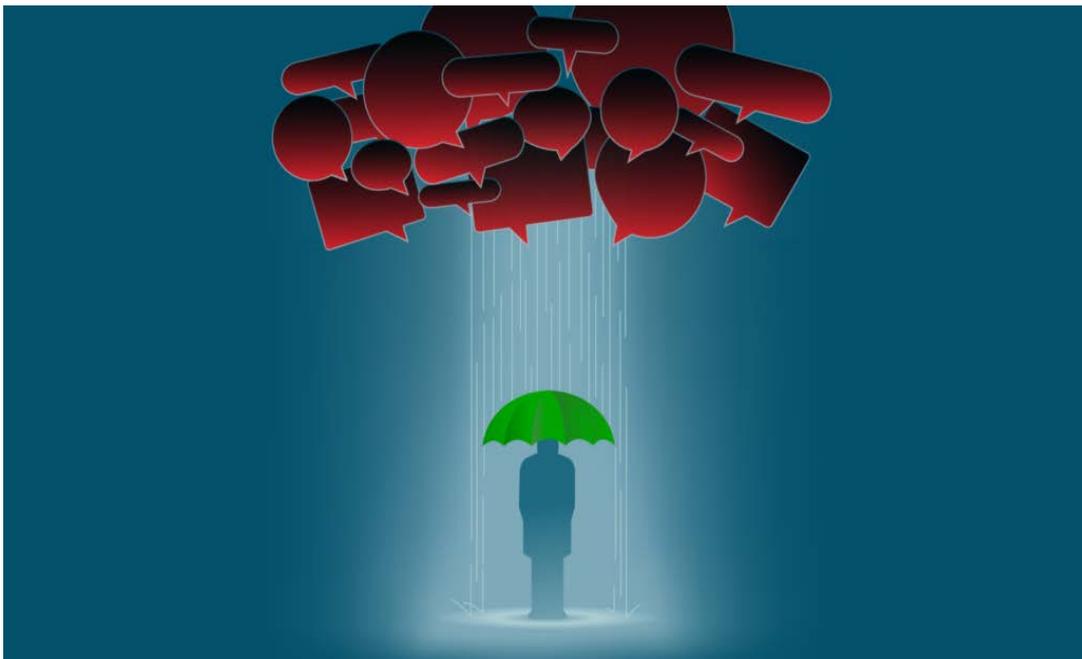
Questo è un esempio di "prebunking", ovvero rendere le persone più attente in anticipo a specifici tentativi di ingannarle, e spesso fornisce una difesa più efficace rispetto allo smentire la disinformazione dopo che è apparsa.

Tuttavia, *Van der Linden* e i suoi colleghi hanno dimostrato che è ancora meglio vaccinare le persone avvertendole di come potrebbero essere manipolate e dare loro la possibilità di esplorare da sole quanto sia facile creare e diffondere disinformazione.

Hanno persino creato un gioco online, **Bad News**, attraverso il quale migliaia di persone potevano provare a scrivere post e titoli ingannevoli sui social media. Test successivi hanno rivelato che i partecipanti erano diventati, nel frattempo, più immuni alle false affermazioni.

FOOLPROOF termina con un capitolo che offre consigli ai lettori su come vaccinare amici e familiari per renderli meno suscettibili alla propaganda, sfidando e discutendo le fake news che si incontrano, ad esempio, in un gruppo WhatsApp.

Quindi, anche come **lettore BAEDEKER** questo libro potrebbe aiutarti a fare la tua parte nel creare "immunità di gregge" contro la crescente piaga di falsi fatti e narrazioni senza senso.



Allegato: Disinformazione vs Misinformazione

La prima è l'attività di chi scientemente costruisce una storia falsa per raggiungere uno scopo. La seconda è l'attività di chi, ad esempio, condivide, o re-twitta, una notizia senza la consapevolezza dolosa di manipolare l'opinione pubblica: è un comportamento, per così dire, "leggero".

Tale distinzione ovviamente complica tutto, perché entra in gioco la differenza fra dolo e colpa, ponendo la questione preliminare di quale sia il livello di diligenza che si può pretendere da chi accede alla piattaforma e veicola il messaggio. Sono quelli che in piena pandemia hanno avuto la responsabilità non solo di provocare un collasso della comunicazione ma di precipitare l'opinione pubblica nell'incertezza, nel disorientamento, nella misinformazione. Che è cosa peggiore della disinformazione: quest'ultima sottrae o nasconde notizie all'opinione pubblica, mentre la misinformazione dà l'illusione di sapere ma pone l'utente finale nella condizione di non poter verificare l'attendibilità o la veridicità delle informazioni che gli vengono trasmesse.

Il carosello informativo sulle mascherine (sì, no, così, così, queste sì, queste chissà...) o su AstraZeneca (solo sotto i 50, mai sopra i 65, no solo sopra i 65...) sono solo due degli infiniti esempi di una misinformazione che ha gettato tutti nella confusione e nella sfiducia. Senza contare poi che applicare la voce di un'altra persona a un video può avere risvolti problematici, e favorire la veicolazione di contenuti falsi o più correttamente di misinformazione.

Secondo questa definizione chi viene a contatto con un contenuto di questo tipo non è necessariamente in grado di comprenderne la falsità, che sia un video, un'immagine o un audio, e finisce per amplificare involontariamente un messaggio non autentico. In questa categoria ricadono spesso anche gli operatori dell'informazione che, soprattutto durante la copertura di notizie in tempo reale, non verificano accuratamente le fonti delle informazioni trovate sui social media contribuendo così a loro volta al disordine informativo.

Ci sono 2000 anni di filosofia sulla retorica fallace, sulle fallacie logiche, sulla manipolazione e sulle tattiche dei venditori di elisir di cui scrissero Aristotele e Platone. Ciò non è cambiato. Le persone usano gli stessi sporchi trucchi per ingannare le persone: impersonificazione, ragionamento cospiratorio, appello alle emozioni invece che alle prove. Sappiamo che qualcosa è fuorviante quando presenti falsamente opinioni come fatti o tralasci un contesto importante in una notizia.

Questa è una distinzione piuttosto importante. Alcune persone pensano alla disinformazione come a qualcosa di assolutamente falso, ma la roba che è totalmente falsa, come la Terra piatta e i laser spaziali ebraici, è relativamente piccola in termini di proporzione della dieta mediatica delle persone. Ma se guardi ai contenuti fuorvianti, notizie iper-partigiane, tendenziose, parziali e manipolative, sono molto più diffuse.