

La comunicazione conta quanto le mascherine?

CORONAVIRUS
Fake news

RAFFREDDORE
TACHIPIRINA
ARIA
SINTOMI
IGIENE
ANTIBIOTICI
CANDEGGINA
PANE
LIMONI
FEBBRE
CALDO
CORONAVIRUS
ZANZARE
Distanza
COVID-19
PROTEINE
TBC
AGLIO
TOSSE
UV
CASA
5G
ANTIVIRALI
ANTIVIRALI
CAPELLI
BARBA
MANI
MANI

La comunicazione: arma contro il Covid-19

Le novità di questa pandemia o crisi (dove la dimensione mediatica è molto evoluta) sono state la comunicazione e la collaborazione tra scienziati, che si sono rivelate fondamentali affinché si trovassero cure e informazioni inerenti al virus. Poter assemblare tutte le loro conoscenze è stato un elemento essenziale che ci ha portato, dopo solo un anno dall'inizio della pandemia, a scoprire un vaccino.

La sfida che ancora oggi dobbiamo affrontare è comunicare l'incertezza e la complessità alla popolazione. E' importante ricordare che il Covid-19 è un virus sconosciuto e astruso. Si palesa quindi la necessità di trasmettere informazioni mediche attraverso persone qualificate come i sociologi, che grazie alle loro conoscenze, permettono un passaggio di informazioni senza creare paura nel lettore.

Come quanto detto in precedenza, il Covid-19 è virus recente, di conseguenza è facile che gli scienziati cambino le loro tesi sulla base di nuove scoperte mediche. La falsa credenza ormai molto diffusa che la verità scientifica è chiara e immutabile, è dunque errata. Qualsiasi tesi sviluppata infatti deve essere verificata un certo numero di volte, con dati pressoché immutati, per potersi definire vera. Se così fosse, si potrebbe procedere con gli studi.

Infodemia: tsunami informativo



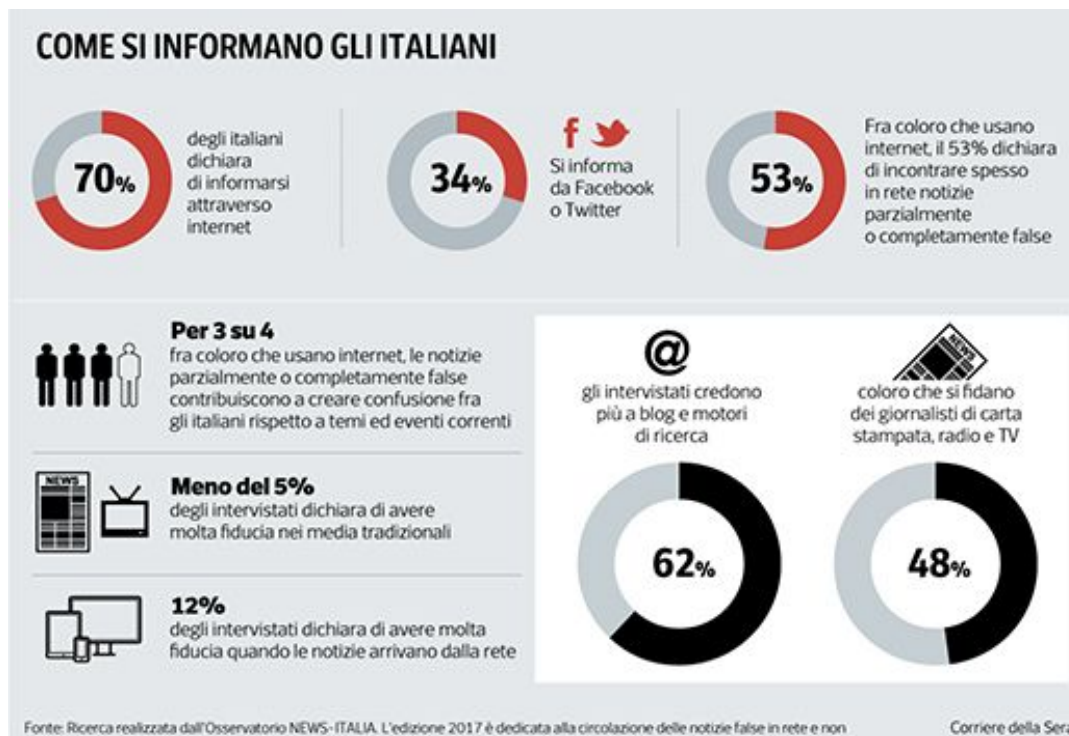
Infodemia: circolazione di una quantità eccessiva di informazioni, talvolta non vagliate con accuratezza, che rendono difficile orientarsi su un determinato argomento per la difficoltà di individuare fonti affidabili (vocabolario Treccani).

Possiamo definire questo fenomeno come uno “tsunami informativo”, il quale crea un effetto di confusione nelle persone. Se proviamo a ricordare quanto accaduto in quest’ultimo anno, noteremo che questa condizione è a noi conosciuta. Per mesi siamo stati riempiti di informazioni non sempre veritiere che ci hanno confuso le idee, portandoci alla paura e allo spaesamento.

Si distinguono due campi di falsa informazione:

- **Misinformation:** il giornalista scrive erroneamente durante la rielaborazione false informazioni, a causa delle sue conoscenze limitate;
- **Disinformation:** si manipola appositamente un’informazione, così da scaturire impatto mediatico e avere più condivisioni possibili dell’articolo in questione.

I social



La **disintermediazione** è un fenomeno che ha come protagonista i social, attraverso cui il compratore raggiunge il produttore senza il bisogno di un intermediario. Difatti noi “compriamo” ogni giorno informazioni e ne abbiamo accesso ad ogni tipo grazie ad Internet.

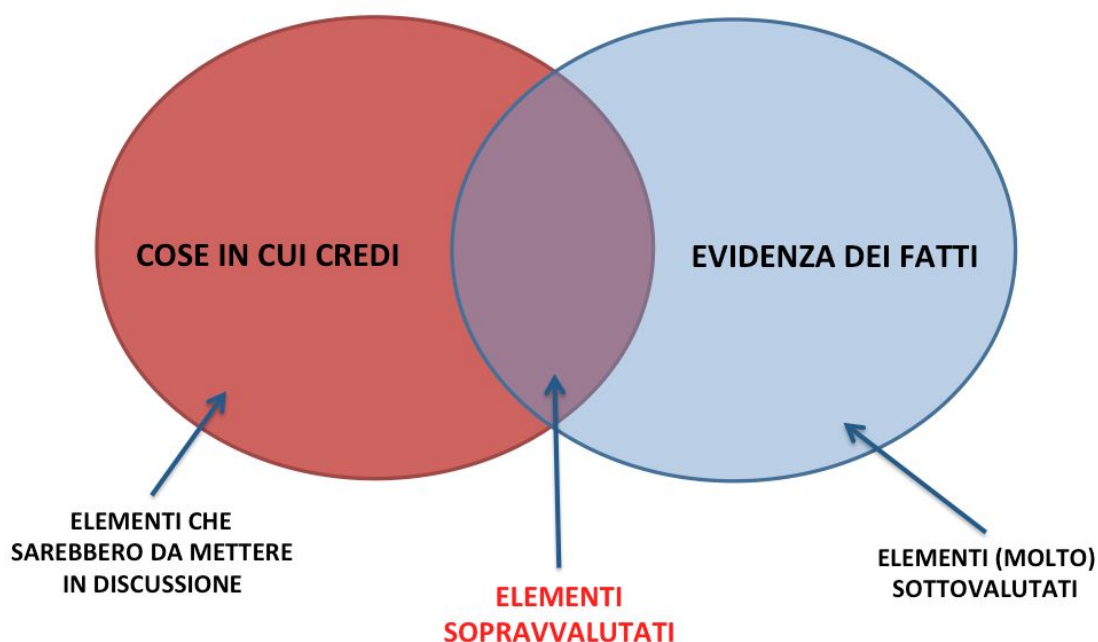
A causa di ciò, spesso è facile vendere sui social una fake news che appare convincente. Quando si diffonde una notizia errata, le persone credono automaticamente al falso e si rischia di essere manipolati dal pensiero di chi diffonde la notizia in questione.

A cosa scegliamo di credere?

In situazioni di grande complessità il nostro cervello è solito attuare dei meccanismi di difesa che consentono di evitare la realtà o inventarne una nostra. Ci sono dei termini inglesi appositi per ogni comportamento anomalo di questo genere che adesso andremo a spiegare.

- **CONFIRMATION BIAS**

Bias della conferma

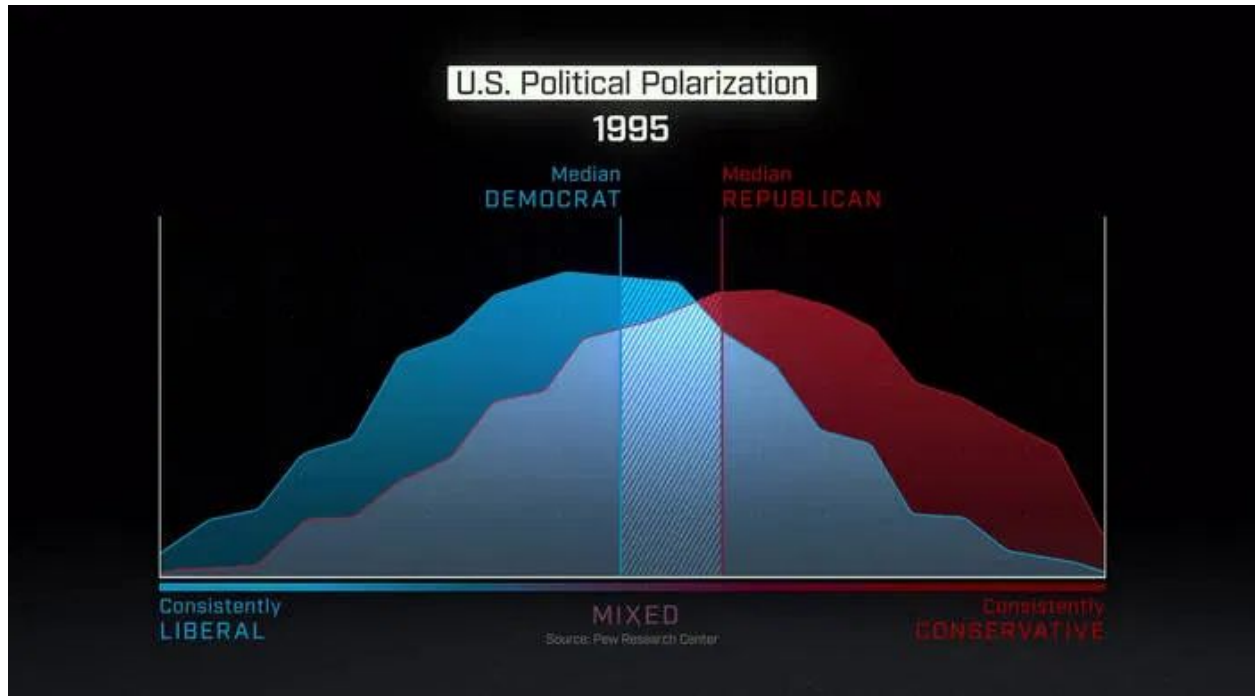


La persona in questione finge di soffermarsi su più articoli di giornale per leggere le diverse affermazioni riportate e trarne quelle vere, ma non appena un articolo conferma la sua idea di partenza dà per scontato che questo non si basi sul falso. Tale fenomeno si presenta maggiormente nelle persone che si informano tramite social.

Dal Bias della conferma si può scaturire **LA POLARIZZAZIONE**. In ambito sociale questo termine rappresenta un processo per il quale vengono a crearsi due estremità di ideali opposti. Il popolo spesso si schiera per uno dei due poli causando la polarizzazione della società.

Più in generale possiamo fare un esempio di polarizzazione tra due persone. Esse hanno due pensieri opposti dovuti al diverso tipo di informazioni ricevute. Quando si sottoporrono ad un dialogo è

molto probabile che entrambi non vogliono aprirsi e ragionare con l'altro ma affermare la propria posizione. Ciò scaturisce una polarizzazione delle idee.



(Esempio di polarizzazione politica negli U.S.A. nel 1995)

Un ulteriore meccanismo di difesa che irrazionalmente compiamo è quello che descrive il termine **“DISSONANZA COGNITIVA”**. Quando abbiamo una forte convinzione irreali che viene smentita sulla base di dati inconfutabili e veritieri, tendiamo a raggirare l'informazione a favore della nostra tesi.



Tutti questi comportamenti che compiamo in circostanze di pericolo si riassumono nei “**BIAS COGNITIVI**”, meccanismi dove il nostro cervello si mette in sicurezza. Tali processi però ci fanno prendere delle decisioni affrettate spesso non razionali. Ciò accade anche a causa della paura, che oltre a peggiorare la polarizzazione sociale, comporta una irrazionalità di massa.

Quindi come possiamo proteggerci dalle fake news?

Innanzitutto è importantissima la sollecitazione di più fonti. Se in molteplici articoli vi è la medesima affermazione, è molto probabile che si tratti di una notizia vera. Al contrario, se vi sono diverse discrepanze da articolo in articolo, è molto probabile che si tratti di una fake news.

Comunicare con il prossimo ed essere partecipi in uno scambio di idee dove l'interlocutore può farti riflettere su degli aspetti che avevi trascurato, è ulteriormente fondamentale. Un obiettivo a lungo termine per diminuire le fake news è quello di ridurre la polarizzazione, che può essere sconfitta tramite un dialogo dove si è pronti ad accettare le opinioni dell'altro senza chiudersi in sé stessi.