Le basi neurologiche della propaganda. Il potere delle fake news

Data 29 aprile 2026
Categoria professione

Uno studio coordinato dalla Sapienza Università di Roma e pubblicato su PNAS ha evidenziato il ruolo che hanno le convinzioni pregresse nell' acquisizione delle novita'. Il cervello, in sostanza, "decide" in anticipo se crederci o no, cio' spiega l'efficacia della propaganda e delle fake news nel formare le opinioni della gente.

E' stato riscontrato che la dilatazione delle pupille rivela un coinvolgimento precoce e preconcetto dei meccanismi cognitivi, fornendo cosi' una procedura esterna di valutazione. Attraverso la pupillometria – che misura appunto la dilatazione delle pupille come indice di coinvolgimento mentale – i ricercatori hanno osservato che le nostre preferenze cognitive entrano in gioco fin dalle primissime fasi dell'elaborazione delle nuove informazioni, schierandosi subito e orientando l'apprendimento in base a ciò che gia' riteniamo vero.

In estrema sintesi ai partecipanti allo studio e' stato dapprima chiesto di distinguere tra una serie di notizie vere e false. Successivamente, attraverso un meccanismo di ricompensa, i partecipanti dovevano imparare quali informazioni erano associate a un guadagno. Solo che quando la ricompensa era legata a notizie gia' considerate vere, l'apprendimento risultava rapido ed efficace mentre quando il premio era collegato a notizie considerate false, i partecipanti continuando a scegliere ciò che confermava le loro convinzioni, anche a costo di perdere il premio.
In altre parole non solo tendiamo a privilegiare le informazioni che consideriamo vere, ma la convinzione con cui le giudichiamo si attiva prima ancora della decisione consapevole. Le pupille si dilatano automaticamente di fronte a contenuti gia' ritenuti veri, segnalando un coinvolgimento cognitivo precoce.

In sintesi, quando le informazioni confermano le nostre convinzioni, il cervello le apprende più velocemente; quando invece le contraddicono, fatichiamo ad adattarci e a metterle in discussione.
Cosi' una convincente propaganda anche mediante le fake-news riesce a condizionare pesantemente le decisioni altrui: non basta poi fornire dati corretti se questi non riescono a scalfire convinzioni già radicate

Che dire?
Come ormai accade molto spesso ormai gli studi scientifici non fanno altro che confermare sperimentalmente concetti che, magari inconsciamente, sono gia' ben noti.
Lo studio e' pero' molto interessante perche' fornisce argomenti "tecnici" a coloro che si scontrano con le informazioni fasulle diffuse selvaggiamente dai social, e magari cercano di contestarle. Spesso invano, perche' come ribadito piu' volte "di fronte alla fede, non c'e' logica che tenga".

Speriamo che, comprendendo meglio questi meccanismi si riescano a individuare mezzi efficaci per sviluppare il pensiero critico in modo efficace, utile a contestare la disinformazione.

DanieleZamperini

https://www.sanitainformazione.it/fake-news-pregiudizi-e-opinioni-guidano-il-cervello-nel-decidere-se-una-notizia-e-vera-o-falsa/