Libero

ERRARE È UMANO, PERSEVERARE PURE

Sbagliando non si impara Ma si continua a sbagliare

Un saggio ci fa scoprire i meccanismi psicologici che muovono le nostre scelte improvvide e ci spiega come provare a evitarli

CATERINA MANIACI

Entriamo sereni e tranquilli nel supermercato di fiducia. Abbiamo compilato diligentemente una bella lista ragionata su quello che effettivamente ci serve e dobbiamo comprare. Stavolta non ci cascheremo: niente spese superflue, niente cedimenti. Appena ci inoltriamo tra le corsie degli scaffali, ecco venirci incontro una marea di cartelli ammaliatori: promozioni, scontri extra, offerte due per tre. Niente da fare, questa volta non cederemo. E procediamo a schiena diritta. Una mezz'ora più tardi, davanti alle casse: non è possibile, il carrello è stracolmo, vediamo la cassiera continuare a registrare impietosamente cifre su cifre sul nostro conto. Ma dovevamo per forza comprare cinque barattoli di maionese? Certo, c'era un'offerta incredibile, e se poi ne avessimo bisogno e ci ritrovassimo senza maionese? Un dubbio che, usciti dal supermercato, ci appare risibile, anzi decisamente idiota. Torniamo a casa avviliti, con la sensazione di aver fallito un compito, di aver imboccato una strada sbagliata per l'ennesima volta.

Altro scenario. Stasera siamo invitati alla festa di laurea di un caro amico. Non si può mancare. Finirà, prevedibilmente, in bagordi vari, in abbondanti bevute. Non ce lo possiamo permettere: domani mattina bisogna superare un esame universitario cruciale, anzi fondamentale, e dobbiamo affrontarlo in perfetta forma. Però perché toglierci questo piacere? Andremo solo per un saluto, il tempo di un unico brindisi, poi di corsa a casa, a sudare sull'ultimo ripasso. Una decina di ore più tardi, in piena notte. Siamo buttati sul letto, con un feroce mal di testa, in preda ai postumi di una bella sbornia. I libri rimangono desolatamente chiusi sulla scrivania. Nei brevi momenti di attonita lucidità ci chiediamo come sia stato possibile cadere in una trappola simile. Non lo sapevamo che poteva finire in questo modo? Come faremo domani ad affrontare l'esame? Allora non è vero che sbagliando si impara, che sapendo quale sia l'errore lo potremo evitare…

SPEZZARE IL CIRCOLO VIZIOSO

Da simili amare conclusioni si parte per un difficile ma anche sorprendente percorso in un brillante saggio recentemente pubblicato che affronta l'improba fatica di farci capire che commettiamo spesso e volentieri gli stessi errori, come lo facciamo e perché. E se e quanto sia possibile uscire da questo "cerchio magico" che minaccia di soffocarci. In definitiva, ***«Sbagliando non si impara»***, come recita appunto il titolo del libro di **Sara Garofalo**, ricercatrice in Statistica applicata alle neuroscienze all'Università di Bologna, libro edito da *Il Saggiatore* (*pp.216, euro 14*). Titolo piuttosto provocatorio e impietoso, considerando che il sottotitolo sentenzia: «Perché facciamo sempre le scelte sbagliate in amore, sul lavoro e nella vita quotidiana». D'altronde, non vengono promesse formule magiche per risolvere la questione, per evitare gli sbagli grossolani che ci rendono infelici e scontenti. Eppure, una luce in fondo al tunnel si vede: analizzando con attenzione e onestà questa tendenza, forse riusciremo a invertire la rotta del nostro agire. Ci sono meccanismi mentali, spiega l'autrice, che ci portano a fare scelte che poi si riveleranno sbagliate perché non sono abbastanza ponderate, ma fatte sotto la spinta della necessità immediata, di ottenere subito un certo vantaggio o qualcosa che ci piace e ci fa stare bene. E' come se ci trovassimo ancora nelle foreste e nelle savane ataviche, sempre impegnati a scappare da predatori in agguato e a trovare stati di temporanea salvezza e benessere.

Sfuggire a questi meccanismi si può, come dimostra il libro, che segnala anche esercizi pratici, quiz, test per verificare il grado di consapevolezza raggiunto per smascherare questi diabolici trabocchetti e "sgamare" le trappole psicologiche, o quelle nascoste nella pubblicità, nelle operazioni di mercato, nella diffusione di notizie false o di propaganda. Il primo passo è conoscerle meglio, capire come funziona la nostra mente e allenarla ad affrontare e superare le situazioni devianti. Si tratta, insomma, di uscire dalla savana, cercando non solo a sfuggire ai pericoli immediati, ma di guardare con lungimiranza alle conseguenze delle nostre azioni, cercando di ottenere risultati positivi in prospettiva.

SALDI E AMORE

Il caso classico: la "trappola" dei saldi. Come si fa a resistere? Se decidiamo di comprare un cappotto che costava 250 euro e in saldo ne costa 100, siamo felici perché convinti di aver fatto un affarone. Inve-

Libero

ce non bisognerebbe valutare tanto la differenza di prezzo, quanto se la cifra che abbiamo speso è davvero conveniente in generale e se quella è stata una spesa necessaria e in futuro utile. Ecco altre situazioni paradigmatiche in cui è evidente come stia agendo il meccanismo implacabile. Ci si trascina in una relazione sentimentale ormai logorata, in un rapporto che non ci rende felici, che sappiamo essere esaurito, anzi diventato negativo. Ma non riusciamo a troncarlo, perché pensiamo a quanto tempo vi abbiamo dedicato, quante energie interiori e affettive vi abbiamo speso. Possiamo buttare via tutto così? Per rischiare di rimanere da soli o di ricevere delusioni ancora peggiori? E lo stesso discorso vale per il lavoro; non siamo soddisfatti, vorremmo dedicarci ad altro, magari tornare ad antiche passioni. Ma il rischio ci spaventa, preferiamo la solida sicurezza dello stipendio a fine mese, piuttosto che la sfida di una nuova vita senza "paracaduti". E rimaniamo in uno stato apatico, in cui la disistima e l'insoddisfazione ci logorano quotidianamente. La soluzione è nel superare il riscontro immediato, nel rischiare, nel non farsi condizionare dalle necessità contingenti. Errare è umano, perseverare anche, seppure con una venatura di diabolicità. Guardare oltre il vantaggio immediato può trasformare la nostra umanità e renderla più autentica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Spesso si acquistano tante cose anche quando non ce n'è bisogno *(Getty Images)*