Il Sole 24 ORE DOMENICA

FARE GLI STESSI ERRORI PER TUTTA LA VITA

Psicologia. In molti casi l'individuo non si rende conto di aver sbagliato, in altri lo sa ma tende ostinatamente e inconsapevolmente a ricascarci. Difficile trovare terapie efficaci e salvifiche perché sono meccanismi in atto fin dalla nascita

di **Paolo Legrenzi**

A Monza mio fratello perse la strada il primo giorno di scuola. Chiese a una signora di accompagnarlo a casa. Da allora gli mostrai preventivamente, in ogni nuova città, gli errori possibili sul percorso casa-scuola. Chi non ha imparato qualcosa per prove ed errori? Capita agli scarafaggi, ai vermi e al resto del mondo vivente (Giogio Vallortigara, Domenica del 28 febbraio scorso). Interessanti quindi i rari casi in cui sbagliando non si impara. Di questo si occupa il libro di Sara Garofalo, ricercatrice all'Università di Bologna.

Negli anni Sessanta del secolo scorso, l'inglese Peter Wason e poi gli israeliani Daniel Kahneman e Amos Tversky scoprirono alcune situazioni in cui i più sbagliano e poi ci ricascano. Le persone non si accorgono d'aver sbagliato oppure, dopo che è stato spiegato più volte l'errore, questo tende ostinatamente a riemergere. Gli studiosi hanno cercato terapie efficaci e salvifiche. Non è facile. Sembra che le persone abbiano queste strategie fuorvianti già pronte e disponibili in testa fin dalla nascita. Si tratterebbe quindi di dis-imparare, abbandonando reazioni spontanee e intuizioni immediate, prima di riuscire a imparare quella che è la soluzione o la strategia corretta.

Per esempio, il dolore per una perdita viene percepito come superiore alla gioia per un guadagno della stessa entità in valore assoluto. Di conseguenza ci accontentiamo di poco e rinunciamo al molto pur di evitare il rischio di una perdita forse irrecuperabile. Un comportamento che era adattivo in mondi in cui si doveva decidere in fretta e in presenza di pericoli gravi, spesso mortali. Scelta autolesionista, invece, quando andrebbero valutate le conseguenze delle decisioni sui tempi lunghi. Abbiamo ereditato il cervello dei nostri lontani antenati che vivevano da cacciatori raccoglitori. Le condizioni di vita però sono mutate: le perdite momentanee possono venire, sui tempi lunghi, più che compensate da cospicui guadagni. Purtroppo i più giudicano in fretta senza accorgersi dei loro pre-giudizi, soprattutto se questi sono condivisi da altri. Le persone spontaneamente notano solo i fatti che danno loro ragione. In ambienti complessi, come quelli odierni, i pochi che si chiedono spesso: «Se avessi torto?», «Come potrei mostrare che questa cosa, data per scontata da tutti, si potrebbe fare in altri modi?», si trovano ad avere un vantaggio competitivo perché possono scoprire novità. Al contrario, in un mondo diviso per bande in continuo conflitto, come quello dei nostri progenitori, i dubbi servivano a poco. Oggi le semplificazioni dei media tendono a farci ritornare a quei lontanissimi passati.

Daniel Kahneman con *Pensieri lenti e veloci* (2011) ha affrontato questa ricca tradizione di ricerche ipotizzando che il cervello sia dotato di due sistemi: uno veloce, basato su intuizioni, e uno più lento e riflessivo. Va a finire che troppo spesso ci accontentiamo del primo mentre sarebbe bene ricorrere al secondo per giudizi e scelte razionali. Tutto questo, e altro ancora, racconta nel suo libro Sara Garofalo. Credo che a lei, o forse all'editore, sia sorto il dubbio che questi argomenti vadano resi più attraenti. Il sottotitolo promette di spiegare: «le scelte sbagliate in amore, sul lavoro e nella vita quotidiana». Sarà, personalmente però resto perplesso. Per non esserlo dovrei almeno avere un criterio per poter individuare prima, e non dopo, le scelte sbagliate, per esempio in amore. Forse tale criterio esiste, ma chi lo ha mai trovato? Siamo qui di fronte a un tentativo di catturare l'attenzione promettendo più di quel che possiamo offrire: questione interessante su cui riflettere.

Ricordo quando Richard Nisbett, ora celebre professore all'Università del Michigan, mi raccontò in dettaglio come gli fosse venuta l'idea di dimostrare sperimentalmente l'effetto diluizione. L'effetto consiste nell'aggiungere ai dati validi per dimostrare una tesi altre informazioni meno probanti. In tal caso l'aggiunta, invece di rafforzare la tesi o la promessa, finisce per indebolirle. Il «di più» annacqua le prove che sarebbero sufficienti e efficaci. Forse un dubbio simile può venire dopo la lettura del sottotitolo di questo libro. Se fai una promessa che non riesci a mantenere, finisci per offuscare la forza del tutto. Se così fosse, sarebbe veramente un peccato. Il libro di Garofalo racconta strategie decisionali precise e delimitate nei loro ambiti di applicazione. Ma è forse anche un esempio di effetto diluizione? In ogni caso, per fortuna, sbagliando si impara: un meccanismo generale che funziona per tutto il mondo vivente. Anche in questo caso, o no?

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sbagliando non si impara. Perché facciamo sempre le scelte sbagliate in amore, sul lavoro e nella vita quotidiana

Sara Garofalo
il Saggiatore, pagg. 210, € 14

147383

Max Beckmann, «Uomo che cade» (1950), Washington, National Gallery of Art