CORRIERE DELLA SERA
laLettura

Settimanale
Raffaello Cortina Editore

Data 17-06-2018
Pagina 6
Foglio 1 / 2

Comportamenti I nostri giudizi sono spesso condizionati da fattori esterni di cui non ci accorgiamo: un ambiente ospitale rende benevoli, una stanza in disordine intransigenti. (Ecco perché è meglio essere processati in una stanza tiepida). Le analisi dello psicologo sociale John Bargh

Il caffè è caldo? Siamo clementi Il caffè è freddo? Siamo severi

di GIANCARLO DIMAGGIO

Avete avuto un figlio da poco. La coppia di vostri amici no. La città in cui vivete è pericolosa. La città in cui vivono i vostri amici no. Sfortuna? Neanche per idea. Torniamo due anni indietro, eravate fidanzati e neanche pensavate a fare un bambino. Viaggiavate: mare, Provenza, tour delle cantine toscane. La vostra città era sicura. Che cosa è cambiato? Niente, tranne che ora siete genitori, e all'improvviso il mondo vi appare pieno di pericoli. Notate minacce prima inesistenti: bottiglie di birra per strada indicano rapitori. Feroci prese elettriche. I detersivi ghignano nella notte. Che significa? Che giudicate il mondo in un modo che dipende dalle vostre motivazioni (proteggere il figlio in questo caso) ed emozioni (la paura). Ma accade a vostra insaputa.

Pensate di essere giudici razionali e affidabili del comportamento altrui? Del tipo: io non mi sbaglio, le mie impressioni sono sempre giuste. E invece siete influenzabili dal caffè, senza neanche berlo. Purché sia americano, grande, in bicchiere di cartone. Dovete giudicare una persona che vi dicono avere certe caratteristiche. Vi hanno messo una tazza di caffè caldo in mano. Siete meglio disposti, la persona ha più qualità positive. Se il caffè è freddo, la stessa persona vi piace meno. Sì, potete obiettare, ma quando le cose contano veramente, sono infallibile.

In realtà è anche peggio. Dovete giudicare le motivazioni di un criminale: ha agito a sangue freddo, in modo premeditato, o a caldo, impulsivamente. Nel primo caso sarete propensi a sbatterlo in carcere e buttare la chiave, nel secondo a concedergli attenuanti. Anni di galera di differenza. Bene, se la stanza dove vi trovate è fredda, gli attribuirete un omicidio a sangue freddo; se è calda, penserete abbia ucciso sotto un'onda emotiva.

(Se mai ucciderò qualcuno, voglio essere giudicato in un'aula ben riscaldata).

Avete aree cerebrali che reagiscono al freddo e al tradimento nello stesso modo, l'*insula* per la precisione. Dante ha messo i traditori nei ghiacci eterni del Cocito per un buon motivo. Seguite il ragionamento? Lo stato del corpo influisce sulle decisioni. Fuori dalla vostra consapevolezza, prima del vostro controllo.

Non è solo questione di caldo/freddo. Come dice il mio collega Francesco Mancini, se non avete avuto il tempo di lavarvi al mattino vi sentite sporchi e, senza saperlo, siete moralmente più tolleranti.

(Ho deciso: se commetto un crimine, il processo sarà in una stanza calda con un giudice che si è macchiato la camicia di caffè, caldo naturalmente).

John Bargh nel libro *A tua insaputa* (Bollati Boringhieri) sostiene una tesi solida: la nostra azione è in larga parte decisa a livello inconscio, orientata da fattori che ci sono oscuri. Questi fattori hanno un'influenza gigantesca su scelte, comportamenti, performance. Volete vincere le elezioni? Se siete conservatori, seminate paura e disgusto. I romanzi *Il nome della rosa* di Umberto Eco e *Q* di Luther Blissett (leggetelo) lo avevano detto. Quali sono le condizioni ottimali? La presenza contemporanea di immigrati, possibilmente sudati, e immondizia nelle strade. La vittoria di Donald Trump, nota Bargh, diventa più comprensibile.

Ma che libro è questo? Voi avete opinioni politiche ragionate, acute, dettate dai fatti. Non amate sentirvi dire che siete influenzati da emozioni, stati del corpo. E invece è così, piaccia o no. Fior di esperimenti dimostrano che è più facile fare adottare a un progressista idee conservatrici che il contrario. Come? A un gruppo di studenti *liberal* era stata fatta immaginare la propria morte, gli psicologi possono essere sadici, nessun dubbio. Subito dopo hanno espresso opinioni più conservatrici su pena di morte, aborto, matrimonio omosessuale. Per un po', poi sono tornati a essere se stessi. Qual è il motivo? Sotto condizioni di minaccia, impotenza e paura, tendiamo a mantenere lo *status quo*. Più o meno come quando ci nasce un figlio.

Ancora il disgusto. Vi chiedono di esprimere un giudizio in una stanza sporca? Sarete più intransigenti. Leggo il libro e capisco la mia severità morale nei pressi dei cassonetti di Roma. C'è un senso evolutivo in tutto questo: assaggiare una bacca attraente mai ingoiata prima da fauci umane, quando si è affamati, può essere la salvezza o, se la bacca è velenosa, la morte. Il vostro amico nella preistoria ha mangiato e ora non c'è più. La bacca diventa schifosa, e lo trasmetterete ai vostri figli. Il disgusto induce a evitare l'innovazione, con buone ragioni. Usate quella base evolutiva e saprete come influenzare le decisioni morali e politiche. Anche i conservatori possono diventare, transitoriamente (e a fatica), progressisti. Basta indurre in loro un'idea di invulnerabilità. Svanisce la paura, si aprono al nuovo. Se gli fate solo immaginare che possono volare, restano conservatori.

I nostri valori coprono azioni che eseguiamo per altri motivi. Avete presente il detto: fa quello che dice il prete e non quello che fa? Non mi piace. La verità delle persone è nei gesti, non nei valori che declamano. L'esperimento del buon samaritano ne dà conferma. Con un pizzico di blasfemia, a Princeton hanno sottoposto dei seminaristi a un test. Stavano per tenere una lezione sulla parabola del buon samaritano. Era per loro importante e dovevano arrivare puntuali. «Sotto un portico, tutti gli studenti incrociavano una persona malvestita e accasciata per terra che aveva l'aria di stare male». I seminaristi lo hanno aiutato? Quelli che avevano più fretta non l'hanno neanche notato! Qual era il loro impulso: la motivazione a essere apprezzati o l'altruismo del samaritano? Se glielo aveste chiesto avrebbero detto il secondo: stavano per farci una lezione su. Invece l'ambizione li guidava con più forza e, ormai lo avete capito, non ne erano consapevoli.

Tutti i giorni decidiamo, orientiamo il corso della nostra vita e influenziamo quella degli altri. Dei motivi delle nostre scelte, ci spiega Bargh, siamo largamente ignari: avvengono nel dominio dell'inconscio cognitivo, lì dove si svolgono processi automatici, veloci, selezionati nel corso dell'evoluzione. Utili ma spesso fallaci. Motivazioni, emozioni, pregiudizi sono spinte che ci governano dal buio. Conoscere questi processi invece rende più liberi, saggi, avveduti. Dà più potere. I nostri giudici, avvocati, genitori, politici, medici, sanno qualcosa di questi meccanismi psicologici? Temo di no.

Allora si possono tentare scommesse che permettono guadagni facili. Se i politici progressisti e illuminati, invece di studiare Bargh, preferiranno affidarsi alla loro profonda presunzione, potranno mai vincere le elezioni? Io punto i miei soldi su Cetto La Qualunque.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Codice abbonamento: 005345

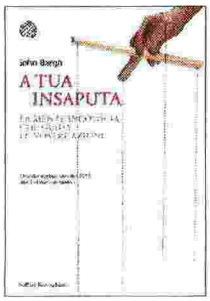
Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Raffaello Cortina

CORRIERE DELLA SERA
laLettura

Settimanale
Raffaello Cortina Editore

Data 17-06-2018
Pagina 6
Foglio 2 / 2



JOHN BARGH
A tua insaputa. La mente inconscia che guida le nostre azioni
Traduzione di Sabrina Placidi
BOLLATI BORINGHIERI
Pagine 422, € 25

L'autore
Nato nel 1955 nello Stato americano dell'Illinois, lo psicologo sociale John Bargh lavora attualmente presso la Yale University, dove dirige il laboratorio Acme (Automaticity in Cognition, Motivation, and Evaluation). *A tua insaputa* è il suo primo libro rivolto al grande pubblico, in cui Bargh ripercorre i risultati di ricerche più che trentennali

Bibliografia
I meccanismi delle decisioni umane sono analizzati da Gerd Gigerenzer nel libro *Imparare a rischiare* (traduzione di Gianni Rigamonti, Raffaello Cortina, 2015). Da segnalare anche: Giorgio Nardone, *La paura delle decisioni* (Ponte alle Grazie, 2014); Grazia Attili, *Psicologia sociale* (il Mulino, 2011); Robert B. Cialdini, *Le armi della persuasione* (traduzione di Gabriele Noferi, Giunti, 1998)

Codice abbonamento: 005345

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Raffaello Cortina