Il Sole 24 ORE DOMENICA

Settimanale

Raffaello Cortina Editore

Data 25-02-2018
Pagina 28
Foglio 1 / 2

SCIENZE COGNITIVE

Sei sicuro di saperlo?

Crediamo in buona fede di capire qualcosa solo perché riteniamo di avere a disposizione altre intelligenze, naturali o artificiali

di **Paolo Legrenzi**

Nel 1999 David Dunnig e Justin Kruger, psicologi alla Cornell University, mostrano sperimentalmente come chi è scarso in prove linguistiche, logiche, o di altro tipo, tenda a sovrastimare le sue capacità mentre questo non capita ai migliori. Dunning e Kruger si stupiscono non delle differenze di prestazioni, ma della sopravvalutazione delle proprie capacità soltanto da parte dei meno bravi. Il cosiddetto «effetto Dunnig-Kruger» è la scoperta dell'acqua calda, oppure no? Chi non ha sentito automobilisti vantarsi, amanti di vini o di cibo spacciarsi per esperti, per non ricordare le certezze degli appassionati di calcio? Un po' per darsi arie, un po' per superbia, un po' per baldanzoso ottimismo, fatto sta che in pubblico molti si dichiarano più abili o competenti di quanto non siano. Purtroppo le conoscenze richieste per fare bene una cosa sono le stesse necessarie per rendersi conto di non saperla fare.

Steven Sloman e Philip Fernbach, uno scienziato cognitivo e uno studioso delle decisioni, dimostrano come non si tratta solo di vanagloria e vanterie. Le persone, anche in privato, sono sinceramente convinte di sapere di più di quanto non sappiano in realtà. Per esempio, ammettono di non capire bene come funzionano le tecnologie complesse di cui ci serviamo nel corso della vita quotidiana, dagli smartphone ai fondi a microonde. I veri progressi delle tecnologie, per quanto familiari nella vita di tutti i giorni, continuano a sembrarci un po' magici. Che dire però delle cerniere-lampo, delle biciclette, degli sciacquoni nelle toilette dei bagni? Sloman ha domandato alle persone se ne conoscevano il funzionamento. Sui due piedi la maggioranza ha detto di sì: cose familiari, ovvie, scontate. E tuttavia, se si deve veramente spiegarle, molte persone si bloccano e finiscono per ammettere di ignorarle.

Sloman e Fernbach chiamano questa «illusione della conoscenza». Se ne possono mostrare gli effetti in molti modi: presentate il disegno di una bicicletta senza un pezzo, per esempio la catena. Pochi statunitensi sanno completare il disegno in modo corretto. E neppure i più sanno che lo sciacquone del bagno sfrutta l'effetto sifone: è familiare con questo meccanismo solo chi ha visto travasare il vino nelle bottiglie da una damigiana. S'infila un tubo di gomma nella damigiana, si risucchia l'aria e lo si infila nel collo delle bottiglie da riempire.

L'illusione della conoscenza è collegata all'abitudine a «non pensare mai da soli», come dice il sottotitolo del libro. Fin dalle origini della nostra specie, da quando abbiamo imparato ad andare a caccia in gruppo, la selezione ha favorito il coordinamento reciproco delle menti. Un meccanismo benefico perché permette compiti sempre più complessi grazie alla divisione del lavoro. Oggi però l'evoluzione delle tecnologie ha reso il confine tra le nostre menti e quelle degli altri, persino quelle delle macchine, sempre più labile, poroso e, in fin dei conti, confuso. Supponiamo in buona fede di sapere qualcosa perché diamo per scontato, spesso inconsapevolmente, di essere in compagnia di altre intelligenze, naturali o artificiali, e di averle a nostra disposizione.

L'illusione della conoscenza funziona anche a rovescio. Una persona, se è veramente esperta, tende a presupporre che gli altri conoscano almeno i rudimenti di quello che per lei è ovvio. Ancora una volta si estendono alle menti altrui i contenuti presenti nella nostra.

In pubblico gli studiosi si stupiscono spesso dell'ignoranza degli ascoltatori. Un atteggiamento genuino, privo spesso di sensi di superiorità, che però può essere frainteso come appartenenza a una casta, rendendo gli esperti inefficaci di fronte all'epidemia dell'ignoranza (come ha ben scritto Sabino Cassese sul Domenicale del 26-11-2017).

Già nel 1989, Colin Camerer e George Loewenstein, in un classico lavoro uscito sul "Journal of Political Economy", avevano coniato il termine "maledizione della conoscenza" per indicare come gli economisti esperti ritengano che gli altri sappiano quel che è noto solo a loro. L'illusione della conoscenza di Sloman e la maledizione della conoscenza di Camerer funzionano in modi opposti. E tuttavia dipendono entrambe dall'incerto confine tra quello che conosciamo bene, quello che crediamo sapere, e quello che supponiamo gli altri sappiano.

In molti casi saggiamente diffidiamo delle spiegazioni semplicistiche di fenomeni complessi e misteriosi, come le onde gravitazionali previste da Einstein un secolo fa ma osservate molto dopo dai fisici premiati nel 2017 con il Nobel. Non così in ambito sociale, economico e politico, per non parlare della psicologia. Qui è facile spacciare ricette sbrigative per affrontare problemi in realtà complessi, alimentando l'illusione della democrazia diretta e la sfiducia nei veri esperti. Sloman e Fernbach analizzano in dettaglio le micro-fondazioni del populismo, e cioè i corti circuiti tra l'inevitabile incompetenza del votante e l'evitabile impreparazione del votato. Soprattutto quando una questione preoccupa e ci rende ansiosi, preferiamo affrontare i problemi sfrondandoli, attenti a pochi dettagli, vedendo gli alberi ma non la foresta, come hanno recentemente dimostrato con un ingegnoso esperimento Remmers e Zander, due psicologhe di Berlino e Basilea.

L'illusione della conoscenza può anche avere effetti benefici. Permette di metterci l'animo in pace e convincerci che «Basterebbe solo che ....»per risolvere questioni intricate. Meglio l'illusione della conoscenza e l'animo in pace oppure i tormenti della complessità? Questo è il dilemma che si trova di fronte Neo, il personaggio interpretato da Keanu Reeves in *The Matrix*, il film del 1999 di Larry e Andy Wachowski. Prendere la pillola rossa e vivere nel mondo reale, con le sue sofferenze e complicazioni, oppure prendere la pillola blu e mantenere la comodità dell'illusione? Per chi è stanco, deluso, arrabbiato, la pillola blu è un'ancora di salvezza.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Steven Sloman, Philip Fernbach, L'illusione della conoscenza. Perché non pensiamo mai da soli, Raffaello Cortina Editore, pagg.316, € 26

Carina Remmers, Thea Zander, Why You Don't See the Forest for the Trees When You Are Anxious: Anxiety Impairs Intuitive Decision Making, Clinical Psychological Science, pp. 48-62

Codice abbonamento: 005345

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Il Sole 24 ORE DOMENICA

Settimanale

Raffaello Cortina Editore

Data 25-02-2018
Pagina 28
Foglio 2 / 2

L'ILLUSIONE DELLA CONOSCENZA | *Keanu Reeves in «The Matrix», film del 1999. Prendere la pillola rossa e vivere nel mondo reale, o prendere la pillola blu e mantenere la comodità dell'illusione?*

Codice abbonamento: 005345

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.