

IL PREZZO DA PAGARE QUANDO CI SI RIFIUTA DI AVERE DUBBI

Errori

di Paolo Legrenzi

Steven Sloman, scienziato cognitivo della Brown University, ha avuto un momento di grande notorietà nel 2019 quando l'inizio del suo libro *L'illusione di sapere* è stato il testo più commentato all'esame di maturità. Il suo ultimo lavoro si collega agli effetti negativi del rifiuto del dubbio e di come, per via di questo rifiuto, si sia disposti a pagare un prezzo. Un prezzo particolarmente caro quando ci affidiamo alle certezze garantite da un «valore sacro». Già Shakespeare aveva cantato forza e tragedia dei valori sacri: la fedeltà, l'amor patrio, le «proibizioni sacre»: non uccidere, non rubare, non tradire... e così via. Nel sonetto 116 sono enunciate le caratteristiche del valore sacro per eccellenza: l'amore. Ecco: 1) non cambia al mutare del mondo: amore non è amore se muta quando scopre un mutamento; 2) è una guida chiara e sicura nelle avversità: farò sempre fisso che sovrasta la tempesta; 3) resta immutato e sfida la vecchiaia: pur se rosee labbra e gote dovran cadere. Infine Shakespeare sottolinea che un valore è sacro se la sua violazione ci fa indignare: se questo è errore e mi sarà provato, io non ho mai scritto, e nessuno ha mai amato. Queste caratteristiche sono valide per ogni valore sacro, ai tempi di Shakespeare e oggi.

Nella vita, per fortuna, decidiamo anche facendo a meno dei valori sacri che, forti e immutabili, non sempre indicano la retta via (ricordate? la risposta è dentro di te epperò è sbagliata). Prendiamo in considerazione più piani d'azione, scegliamo sulla base delle possibili conseguenze, facciamo compromessi e ci accontentiamo del «meno peggio». Ne *Il mercante di Venezia* (Atto IV, scena I) Bassano implora Porzia: «Vi prego, piegate una volta la legge alla vostra autorità: per fare un grande bene, fate un piccolo male». A questa richiesta viene opposto un valore sacro: le

leggi della Repubblica di Venezia. Altre volte è meglio non scegliere: il mercante di Venezia manda le sue navi su tre rotte diverse riducendo così il rischio che non tornino (come puntualmente accade, altrimenti che tragedia sarebbe?).

Il libro di Sloman è un continuo confronto, basato su dati sperimentali, tra l'opportunità di decidere sulla base delle conseguenze e i vantaggi cognitivi ed emotivi dell'adozione cieca dei valori sacri, che sono il carburante per creare schieramenti, divisioni ed indignazioni reciproche. Talvolta il confine non è così chiaro perché i valori sacri, spinti dalla nostra pigrizia mentale o dal nostro furore sentimentale, si intrufolano anche in scelte che dovrebbero essere guidate soltanto dal confronto tra le conseguenze delle varie opzioni. Un caso curioso è la sentenza con cui la Corte Costituzionale ha bocciato nel 2017 il ballottaggio previsto dalla proposta di riforma elettorale. Per la Corte la scelta del primo turno esprime l'autentica volontà degli elettori, un valore «sacro». Al ballottaggio la preferenza è giudicata dalla Corte meno rilevante di quella espressa al primo turno, perché può essere guidata dalla valutazione del «meno peggio». Eppure nella vita le cose funzionano proprio così. Dalla mia immersione

nella psicologia applicata ai consumi, ricordo che creavamo delle situazioni in cui un cliente non trovava sullo scaffale del supermercato la sua marca preferita e non poteva differire l'acquisto. La seconda scelta – la marca «meno peggio» – era molto significativa perché faceva emergere i motivi cruciali per la predilezione per la prima. Da questo punto di vista ha ragione Roberto D'Alimonte: «... il ragionamento della Corte è sbagliato» (per i dettagli, cfr. «Legge elettorale», *Il Sole 24 Ore*, 16 maggio 2026).

Due mesi fa molti studiosi hanno partecipato a New York a un convegno in occasione dei quasi novant'anni del professor Philip John-

son-Laird, studioso inglese dei modelli mentali imperfetti, che ha finito la carriera accademica all'Università di Princeton. Alla fine, forse non solo del convegno, mi invitò a casa: «Gli economisti e gli scienziati dell'artificiale hanno scoperto la nostra tradizione di studi sulle simulazioni e i limiti della mente umana. Ne sono nati dei premi Nobel, l'ultimo per la fisica a Geoff Hinton, un britannico emigrato di là dell'oceano, come me e tanti di noi. Per gli economisti il nostro lavoro è un mezzo per arrivare a una migliore razionalità; o meglio, per capire la natura dei pasticci e degli inciampi della mente umana. Ma, se si giunge alla nostra età, ci si accorge che gli errori e i difetti, soprattutto altrui, ci tengono in vita». Non gli dissi che l'avevo già sentito da François Mitterrand e che *Come ti muovi, sbagli* (2025), un film di Gianni Di Gregorio, racconta la stessa storia in modo divertente. Una storia sempre vera secondo Thomas Mann, e il suo Felix che, in *Confessioni del cavaliere d'industria Felix Krull* (1954), è un autentico sovversivo che procede nella vita venendo incontro ai desideri altrui (socialmente proibiti). L'imperfezione è un «valore sacro»: non ce ne accorgiamo fino a quando diventiamo vecchi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Steven Sloman

**Il prezzo della certezza
Perché i nostri valori più
radicati ci inducono in errore**
Raffaello Cortina,
pagg. 329, € 26

