

Il labirinto della ragione

Più il mondo scientifico s'inoltra nello studio del cervello umano, più intricato appare l'intreccio fra mente, comportamento e ambiente. La complessità è un derivato dello sviluppo. L'avanzata di nuove tecnologie impone un rapido adeguamento a pressanti esigenze antiche e moderne. In un tale contesto, stratificato quanto soverchiante di regole ataviche e comportamentali, periodicamente spuntano dei seminari d'incertezze.

Gerd Gigerenzer appartiene a questa schiera di saggi di lungo corso che con riflessioni puntuali induce alla calma gli spiriti saccenti e sa ricondurre ogni ragionamento nell'alveo del comune buon senso. L'adattamento della mente umana all'ambiente è alla base della relazione tra individuo e società. L'attenta osservazione dei comportamenti porta a scoperte che qualche volta appaiono in conflitto con quanto gli educatori ci hanno impartito e gli studiosi vanno da sempre sostenendo. Pertanto lasciano a bocca aperta affermazioni come "meno conoscenza è più", "dimenticare fa bene alla mente", oppure l'imbattersi nella prova documentata che una conoscenza superficiale (in certi frangenti) può risultare più redditizia, dagli investimenti azionari a un gioco di quiz a premi - per quanto ciò possa sembrare sorprendente alla pura logica. Il fatto è che la nostra intelligenza inconscia ci guida in molte più azioni della nostra quotidianità di quanto si voglia ammettere. E spesso affidarsi ad essa è un bene, anche se occorre comprendere e definire le circostanze in cui è meglio avvalersi del talento innato, frutto del processo evolutivo dell'essere umano, piuttosto che della laboriosa valutazione analitica dei pro e dei contro.

La scuola, la società va ripetendo: “Rifletti ... fai scelte ponderate ... “
In realtà le svolte più incisive della vita scaturiscono da decisioni improvvise, da impulsi viscerali. La scelta del cuore è spesso dettata dal classico colpo di fulmine (e comunque vada a finire, non è detto che una attenta valutazione conduca a risultati migliori). Qualcosa di simile avviene all’inizio di una nuova amicizia o nell’incontro provvidenziale di una persona che subito viene accettata nostro partner in affari - ubbidendo a una sorte di sesto senso.

Come funziona il meccanismo dell’intuizione, e soprattutto quanto ci si può fidare? Il processo evolutivo della natura, e dell’uomo in particolare, hanno registrato nei nostri geni una miriade di esperienze, da cui senza accorgercene attingiamo stimoli per fare fronte ai bisogni. L’imitazione, la crescita cumulativa e la cultura aiutano a regolare i diversi passaggi della vita. Ma il groviglio farraginoso della conoscenza può anche risultare di peso all’azione, quando occorre prendere delle decisioni rapide, tanto in una sala di pronto soccorso quanto nello svolgimento di un gioco. Le “regole del pollice” (euristiche) inducono l’uomo a fare la scelta più appropriata nel meno tempo possibile. Anzi, l’autore dimostra che un’accurata riflessione, elaborata soppesando una enorme quantità di dati, non solo non porta necessariamente a migliori risultati, ma può risultare perfino dannosa. Gli eccessi nell’indagine diagnostica, se da un lato mettono il medico al riparo da eventuali denunce, dall’altro espongono il soggetto a una corvè, a volte fastidiosa, a volte densa di potenziali rischi per effetti collaterali. I medici, si chiede l’autore, si sottopongono a tutti quegli esami che raccomandano ai pazienti?

I processi mentali implicano attività cerebrali differenziate in parti del cervello diverse. Come vi regolate di fronte a dei funghi che non

conoscete, ad es. durante una passeggiata nei boschi? E in un noto ristorante? Nel primo caso attiviamo la facoltà del riconoscimento, pertanto ci asteniamo dal raccogliarli o dal portarli direttamente in tavola. Nel secondo caso, confidando nella conoscenza del ristoratore, siamo più propensi a mangiarli. Qui abbiamo fatto una valutazione.

Sono molti a tenere in debito conto questa distinta attività neurale.

La pubblicità di rado ha una funzione informativa. E' più frequente il martellamento che induce al riconoscimento del marchio. Il che porta il consumatore a recarsi a "fare la spesa con una marca in testa". La scorciatoia induttiva, che facilita il processo decisionale, diventa critica quando entra in ballo il comportamento morale. Specie in situazioni estreme, specie quando il potere fa leva sulla fragilità umana. La percentuale dei donatori di organi varia, da paese a paese, dal 5 al 99%. La differenza sostanziale non è dovuta a particolari sensibilità civili o religiose tra le diverse popolazioni, bensì all'impostazione. In tutte le nazioni è volontaria, ma per attivazione esplicita dei singoli cittadini in alcuni paesi; in altri la legge dispone che tutti sono donatori, salvo espresso rifiuto. La passività e l'indolenza inducono le masse a rimanere nei ranghi. Drammaticamente eloquente l'episodio della 2a guerra mondiale in cui un battaglione di 500 poliziotti vengono ammassati ai piedi di un villaggio ebreo ai confini della Polonia. L'ordine è di separare gli uomini validi, da mandare ai campi di concentramento, dal resto degli abitanti che saranno tutti trucidati. Tuttavia il comandante, nell'espone le disposizioni ricevute dalle alte gerarchie, invita chi non se la sente di eseguire gli ordini di "uscire dalle fila". Soltanto 12 fanno un passo avanti. Per gli altri, l'uscita allo scoperto, il rompere

le fila era parso più deleterio del compimento di una strage di civili inermi.

Una tesi del libro, peraltro solo accennata, è che il genere umano ha un innato senso di altruismo. Ergo il dono dell'intuizione a cui affidarsi con maggiore fiducia. Tuttavia, secondo me, l'intuizione può essere altrettanto ingannevole, perché si muove in ambiti assai simili ai binari 'fatto-percezione' che portano a scali periferici che vanno dalla elaborazione individuale, mediata da innumerevoli fattori ambientali, alla pura manipolazione. Non emergono sufficientemente il lato oscuro dell'intuito, il senso delle proporzioni, nella mistura d'inganno propagata dai professionisti del consenso, nel deficit morale che esiste in larghi strati della popolazione mossi soltanto dall'avidità. Il male, con meno remore del bene, arriva a segno con folgorante dinamismo.

E una volta tanto che un bambino, sfuggito a una strage d'innocenti, ha sorpreso il mondo capovolgendo l'antica legge ereditata dai padri "occhio per occhio dente per dente", di lui si è subito sussurrato che era figlio di Dio.

AF

Decisioni intuitive, (scienza e idee), Autore: **Gerd Gigerenzer**.
Raffaello Cortina Editore, Milano