

Cosa pensiamo quando votiamo

Una rassegna dei pregiudizi o bias che guidano la formazione della nostra opinione, anche in politica.

Queste righe non sono state scritte per chi abbia le idee chiare e la mente scevra da ogni dubbio, per cui sa chi votare. Sono state scritte per coloro che vorrebbero votare, ma sono indecisi su chi. Pur con qualche dubbio, esse potrebbero, in ogni caso, essere utili anche agli altri. Le notizie e gli avvertimenti che sono offerti in questa sede hanno una base scientifica e, come spesso accade, la scienza non fornisce certezze, ma offre spunti per consigli *in negativo*, sostanzialmente ciò che è meglio *non fare*.

Da un decennio circa una nuova schiera di filosofi e di cognitivisti cerca di far luce su alcuni aspetti importanti come *l'oggettività morale*, in un'epoca in cui i fautori dei cosiddetti conservatori e progressisti, almeno negli USA, si associano tra loro molto di rado; si guardano in cagnesco e, addirittura, se uno dei loro figli si accasasse con qualcuno dell'altra sponda politica, ciò non porterebbe certamente i suoi genitori a far salti di gioia.

Vi è poi da aggiungere che, in quest'epoca di transizione dall'epoca televisiva e analogica, a quella digitale e tentacolare, i *social media* promuovono una personalizzazione delle informazioni politiche sulla base delle preferenze individuali, per cui le opinioni dei rivali non sono neanche ascoltate. L'ambiente informativo che si sta configurando è quello della post-verità: in questo caso lo stato mentale del ricevente è fondamentale. Fossimo esseri puramente razionali, per persuaderci di qualcosa basterebbe mettere in fila una serie di fatti. Purtroppo però, nel nostro modo di pensare coesistono due modalità: una rapida, che convoglia le intuizioni, e un'altra più lenta, scomoda e ingombrante, che esprime il pensiero deliberato, calcolato e cosciente. Spesso, ahinoi, la modalità intuitiva prevale, perché richiede meno sforzo. L'evoluzione ci ha reso mentalmente sparagnini. Oggigiorno, oltretutto, la prevalente polarizzazione politica crea la tribalizzazione, pertanto taluni gruppi politici non vogliono, a parole, neanche sporcarsi cercando convergenze con il nemico.

Di fatto, quando entriamo nell'agone politico, emerge subito il nostro passato di Primati. Animali altamente sociali, dotati di linguaggio che crea simboli e metafore che vanno oltre a quelli del corpo, con i suoi gesti e i suoi atteggiamenti. Certe strutture cerebrali e mentali che si sono sviluppate moltissimo tempo fa in ambienti duri e pericolosi come la savana, ricca di predatori, continuano a lavorare anche ai giorni nostri. Di queste non ci sarebbe più bisogno, ma ci sono, funzionano (e bene, purtroppo) e occorre conoscerle per impedire che facciano danni, specialmente quando dobbiamo risolvere problemi e prendere decisioni. Le strutture di potere, da sempre, hanno intuito la loro esistenza e le hanno coltivate, sia sfruttando il fatto che siamo un animale gerarchico, sia utilizzando la potenza del linguaggio.

Il nostro cervello cade in molti trabocchetti (*bias*) cognitivi perché, nel tempo, la nostra evoluzione ci ha fornito l'abilità di trovare indizi nell'ambiente e di formare inferenze sulle cause degli eventi che osserviamo. Conserviamo poi una naturale predisposizione a credere in cose strane, dai fantasmi ai complotti, perché il budino denso che abbiamo dentro la testa ci induce a vedere relazioni e connessioni causali anche dove non ce ne sono, soprattutto in argomenti sui quali siamo poco ferrati o su fatti che non sono sotto il nostro diretto controllo. Un *bias cognitivo* è uno dei modi con i quali i nostri cervelli ci convincono che siamo nel giusto, e a questo nessuno di noi sfugge. Questi trabocchetti quasi sempre distorcono ciò che percepiamo per far calzare a pennello i nostri preconcetti.

L'espedito inconscio più comune, la madre di tutti i *bias*, è quello *di conferma*. Tutti noi tendiamo a dare maggior peso o valore a ciò che crediamo e ad escludere ciò che va contro le nostre credenze. Chi cerca trova, dice il proverbio. E noi non facciamo altro che cercare ciò che rafforza le nostre opinioni preconcette. Chiunque abbia provato a convincere un avversario politico con argomenti validi e cogenti, conosce benissimo le resistenze che la controparte opporrà. Collegato a questo c'è quello del *senno di poi*, ovvero la tendenza a ricostruire il passato in modo tale che si adatti alla conoscenza attuale del fenomeno o

dell'evento che stiamo valutando. Che le fosse siano piene di dissennati *a posteriori*, a quanto pare, non ci tocca. A seguire c'è quello *auto-giustificativo*. Noi siamo inclini a razionalizzare le nostre decisioni dopo che i fatti sono accaduti. In questa maniera ci auto-convinciamo che abbiamo fatto la miglior cosa possibile, date le circostanze. Noncuranti dell'adagio che recita: "Dopo l'errore ogni asino è dottore". Un altro *bias*, che ci rende mentalmente pigri, è quello dello *status quo*. Noi tendiamo a scegliere ciò a cui siamo abituati (persino la saggezza popolare ci viene in aiuto in questo caso: "Chi lascia la strada vecchia per la nuova, sa quel che lascia, ma non sa quel che trova"). Quest'insidia della mente fa il paio con il *bias* di *ancoraggio*: quando dobbiamo prendere decisioni, noi propendiamo fortemente verso un riferimento del passato o su di una singola informazione. Poi magari incorniciamo il tutto dentro l'*effetto telaio*, ovvero l'attitudine a pervenire a differenti conclusioni basate su come i fatti sono stati presentati.

L'elenco dei tranelli mentali potrebbe continuare a lungo, ne sono stati scoperti molti. Il fatto molto semplice è il seguente: ciò che noi percepiamo è fortemente influenzato dalle credenze che abbiamo in testa. Per cui, se il nostro cervello è focalizzato su qualcosa, ciò che passa davanti i nostri occhi potrebbe anche diventare invisibile. Peppone e don Camillo, che tutti conosciamo, con le loro certezze politiche precostituite, avevano almeno il pregio di comunicare tra loro: si ascoltavano l'uno l'altro, talvolta odiandosi cordialmente. Oggigiorno vince la polarizzazione politica, non si comunica più. Quando si affronta un argomento controverso, adesso si cerca di vincere a tutti i costi, animosamente, dividendosi in tribù. Ma, come dimostrato sperimentalmente da alcuni psicologi e filosofi lavorando congiuntamente, questa tendenza è deleteria perché, partendo dal presupposto di *vincere* sbaragliando il campo avverso, anziché da quello di *ascoltare e imparare*, si usa uno stile di discorso che cambia la comprensione del problema.

Se, infatti, si entra in una discussione con la propensione ad ascoltare per imparare, non si sceglie soltanto come interagire con qualcuno che abbia idee opposte. *Si sta limando anche il modo con il quale si pensa se alla questione stessa possa essere fornita una risposta adeguata, se non addirittura corretta*. A questo punto, noi dobbiamo intanto controllare noi stessi e poi scegliere l'interlocutore politico che non solo sia in sintonia col nostro sentire, ma che non si tribalizzi eccessivamente.

In un mondo interconnesso non sono poi assolutamente accettabili gruppi politici che sfruttano un altro fossile evolutivo, un tirannosauro sempre affamato: l'*in-group bias*. Gli antropologi lo conoscono da molto tempo: tutti gruppi umani tendono a vedere il loro gruppo di appartenenza come l'unico che rappresenta il genere umano. Tutti gli altri sono subumani o addirittura bestie (in alcuni casi, quando va bene, scimmie, altrimenti: scarafaggi). "Mogli e buoi dei paesi tuoi" trae origine da questo espediente mentale. Le innumerevoli guerre, le riduzioni in schiavitù della nostra storia e lo stesso concetto di razza sono nati da questo deleterio trucchetto della mente, che ritroviamo oggigiorno diluito nelle squadre sportive e nei partiti: noi diamo più credito a tutto ciò che proviene dal gruppo col quale ci identifichiamo, mentre svalutiamo quello che combriccole differenti dalla nostra propugnano. Politicamente occorre innanzitutto diffidare da tutti coloro che si arroccano all'interno del loro gruppo o partito, specialmente se si propongono come "duri e puri". Poi anche da quelli che si scagliano contro gli extra-comunitari e che fomentano, con cifre esagerate e *slogan* potenti, questo *bias* cognitivo. Che deve essersi instaurato moltissimo tempo fa, dato che è stato riscontrato persino nelle scimmie.

Un altro espediente utilizzato, specialmente nella comunicazione politica, è quello che fomenta il *negativity bias*. È un fenomeno psicologico che si manifesta sempre: noi tendiamo a dare più importanza e peso alle esperienze e alle informazioni negative. Al di là di ciò di cui è riempito il famoso mezzo bicchiere, noi tendiamo a vederlo mezzo vuoto: siamo pessimisti di natura. E chi più e chi meno. Tutti però notiamo subito una faccia incupita tra la folla, non quella felice. Sappiamo molto sulle zone erogene, ma non su quelle "torturogene". Abbiamo un ricchissimo vocabolario per il dolore, ma non per la descrizione del piacere fisico. La nostra empatia si sviluppa di più verso chi soffre, piuttosto verso chi è felice. Non ci lasciamo fuorviare dal titolo "Guerra e pace", che apparentemente dà loro la stessa importanza. Noi

cerchiamo di sapere il più possibile sulla prima e non sulla seconda parte del titolo. Le guerre hanno fatto riversare fiumi di inchiostro e chilometrate di filmati, le paci no. E gli esempi potrebbero continuare.

C'è una spiegazione evolutiva plausibile: il duro ambiente del nostro lontano passato ci costringeva a reagire prontamente alle minacce. Essere più sensibili e reattivi a queste era fondamentale. Immaginare scenari catastrofici poteva aiutarci, in qualche forma, a prevenirli. Questa *nuance* pessimista ce la portiamo dietro. Tenendo bene in mente questo punto, cominciamo intanto a diffidare da chi attizza questa nostra debolezza. Ci sono canali televisivi che, in prima serata, non fanno altro che mostrare disgrazie umane e casi così anomali che ci si chiede chi siano mai i mastini che li cercano, li rincorrono e cosa tentino di fare, propinandoceli. Esistono politici così incavolati da mettere il dito solo sulle piaghe: sono fortemente sospetti.

A ben vedere, in realtà lo sono anche quelli eccessivamente ottimisti. Anche l'ottimismo sembra essere cablato nel nostro cervello. Senza questa caratteristica, in fin dei conti, non avremmo mai colonizzato tutta la Terra. Allora: *collettivamente noi tendiamo al pessimismo, ma individualmente siamo più inclini all'ottimismo*. Ragazzini, giovanissimi e ultrasessantenni vedono, nella media, il bicchiere mezzo pieno: ciò non accade nelle altre fasi della vita. In genere, però, come individui noi tendiamo a considerarci un pochino superiori agli altri mortali: negli USA il 90% dei maschi è convinto di guidare ottimamente la propria auto rispetto agli altri; i consulenti finanziari sono certi d'essere in sintonia coi mercati (il che, dati alla mano, non è); i piccoli imprenditori ritengono che avranno successo nella stragrande maggioranza dei casi (purtroppo per loro, ciò non sempre accade: la loro mortalità commerciale è molto elevata).

Anche in questo caso occorre diffidare da chi promette paradisi in Terra. Forse aveva ragione un vecchio volpone della politica: "Il consenso si conquista promettendo moltissimo e mantenendo sempre, ma col contagocce". Molti partiti rincorrono persone di valore, per prestigio acquisito o anche per la loro fama e bellezza, cercando di coinvolgerli a parteggiare per loro. Sfruttano il cosiddetto *effetto alone*, ovvero la propensione che noi abbiamo a generalizzare un tratto positivo di una persona a tutte le altre sue caratteristiche. Se un tizio è, per esempio, un validissimo astronauta, sarà senza dubbio bravo anche in molte altre attività o funzioni. Poi il *bias della bellezza*: ciò che è bello è anche buono. Su questo presupposto si basa anche la scelta di ingaggiare, pagandoli profumatamente, attori e sportivi di fama per pubblicizzare prodotti di largo consumo, ma anche taluni partiti.

Se poi un politico, oltre ad essere giovane e belloccio, in aggiunta ad una parlantina sciolta possiede anche tratti infantili che permangono in età adulta, il gioco è fatto: si sfrutta l'*effetto neotenico*, di sicura presa sulle donne e i giovani. Una testa ampia e rotondeggiante, regolare e simmetrica, dotata di occhioni esagerati e magari di qualche fossetta o un paio di incisivi prominenti, invoglia le cure parentali, quelle che riserviamo ai nostri cuccioli e che sono onnipresenti nei cartoni animati.

Un altro effetto è quello che riguarda l'autorità: quando noi conosciamo poco un problema, tendiamo ad assegnare grande valore alle opinioni di una persona autorevole: è il *bias dell'autorità*. Einstein era, accertamente, critico: "Per punirmi del mio disprezzo per l'autorità, il destino ha fatto di me un'autorità". A ben vedere, tutte le parti politiche interessate giocano, chi più chi meno, sui nostri *bias* cognitivi. In effetti, ogni santo giorno noi siamo suonati come le corde di un violino o i tasti di un pianoforte dai pubblicitari e dobbiamo, in epoca di elezioni, sorbirci in sovrappiù i tentativi dei diversi gruppi politici.

Chi ha una certa età ricorda l'eleganza (e la noiosità) delle cosiddette tribune politiche della televisione in bianco e nero, nelle quali le schermaglie tra fazioni politiche opposte erano ridotte al minimo. Ora non più: il discorso politico è ai nostri giorni combattivo e basato sulla sopraffazione dell'avversario. Questo uccide l'oggettività e falsa i problemi. Dovremo tenerne conto quando valutiamo una formazione politica. Tutti urlano, in effetti, per far emergere l'*effetto contrasto*: se in un gruppo di individui tutti fossero eccezionali, sarebbe difficile scegliere. Tuttavia, se in quel gruppo qualcuno fosse veramente di rilievo, sarebbe senza

dubbio individuato. Purtroppo, però, la qualità dei possibili leader non ...è sempre eccelsa, per cui tutti scalpitano, tentando di far valere la loro supposta supremazia.

Dobbiamo però conoscere, oltre ai *bias* cognitivi, anche noi stessi. E qui casca l'asino. C'è sempre, purtroppo, in agguato un cosiddetto *meta-bias*, che ha le sue basi su tutti gli altri: *il punto cieco*. Come accade per la nostra retina, che è cieca laddove il nervo ottico si diparte da essa, ne abbiamo uno anche noi: siamo abilissimi nel riconoscere negli altri il potere dei trabocchetti cognitivi su di loro, ma siamo orbatì rispetto a noi stessi. Anche quando ammettiamo di essere caduti in un inganno cognitivo, siamo portati ad auto-scusarci, in qualche forma.

In conclusione, oltre ad ascoltare quello che i diversi gruppi politici hanno da dirci, dovremo anche fare lo sforzo di valutare quali trabocchetti cognitivi essi, più o meno in buona fede, generino e coltivino. Rimanendo scettici nel caso in cui notassimo cattiva fede (che nelle questioni di potere spesso prevale sulla buona). Poi dobbiamo cercarli dentro di noi: è questo uno sforzo non da poco, in quanto verso noi stessi siamo in genere poco oggettivi, come abbiamo ben visto. Ricordandoci anche che, purtroppo, come asseriva lo psicologo Dan Kahan della Yale University, avvertire qualcuno sui *bias* cognitivi non lo immunizza di sicuro.

Franco Viviani