

Editoriale

Le irrazionalità con-vincenti

Antonio Godino

Questa volta affronteremo un aspetto importante, ma spesso sottaciuto, della psicologia umana: i meccanismi cognitivi e le strategie comunicative che portano alla costituzione ed alla stabilizzazione di convinzioni di massa totalmente prive di fondamento da un punto di vista razionale.

Talvolta, per rendersi conto delle assurdità di tali convinzioni, sembrerebbe bastare un semplice sguardo ai dati generali della questione, con un minimo di razionalità e di senso critico... oppure no?

In realtà noi sappiamo, da molte ricerche di psicologia generale dedicate all'evoluzione e al costituirsi delle capacità cognitive nel fanciullo, che il pensiero razionale è quasi come un vertice del livello di funzionamento della nostra mente che emerge a fatica da una sorta di catene funzionali para-logiche e pre-razionali (come la tendenza alla ripetizione delle condotte che hanno avuto esito positivo, alle dimostrazioni di tipo confermativo, la acquiescenza conformistica al parere della maggioranza, le abitudini, i condizionamenti, etc.).

Quando abbiamo disponibilità di tempo e motivazioni adeguate, affrontiamo i problemi e le alternative nelle scelte su come risolverli privilegiando le regole di tipo logico e ipotetico-deduttivo.

Quando il tempo non c'è, se dobbiamo prendere una decisione sotto la spinta della necessità ed urgenza, o, semplicemente, quando la nostra mente si affida pigramente a delle scorciatoie nel cercare una soluzione ad un dilemma, tutte cose che avvengono molto di frequente nelle scelte del vivere quotidiano, ci affidiamo quasi costantemente a dei meccanismi pre-razionali.

Come ben sappiamo le decisioni del vivere quotidiano, per esempio le diagnosi o le valutazioni sulla affidabilità di un prodotto o di una proposta di collaborazione, non seguono quasi per nulla la logica galileiana della falsificazione della ipotesi nulla e del controllo sperimentale.

Il giudizio di valore di un'idea, una persona o una situazione dovrebbe essere il risultato finale della verifica di un'ipotesi "sperimentale" attraverso la messa alla prova controllata di questa ipotesi, con una manipolazione delle variabili e degli stimoli ed una analisi probabilistica delle risposte connesse alle variabili attive.

Ogni valutazione in vista di una scelta è una sorta di diagnosi, e come una diagnosi dovrebbe seguire un metodo ed un percorso preciso. Dobbiamo scegliere di acquistare un'automobile di una certa marca, piuttosto che di un'altra? Il percorso valutativo razionale dovrebbe consistere in:

- 1) scegliere dei criteri prioritari e la loro gerarchia preferenziale di importanza (Robustezza? Prestazioni? Affidabilità? Linea estetica? Comodità? Economicità di gestione? Prezzo che ci possiamo permettere? Etc.);
- 2) scegliere una classe di automobili e confrontare i singoli modelli rispetto al criterio da noi privilegiato;
- 3) fare delle verifiche dirette e confrontarci con dei pareri di persone che abbiano acquistato lo stesso modello o macchine della stessa marca, consultare siti o riviste specializzate con delle prove su strada;
- 4) Scegliere, fra quante superino i criteri diagnostici, quella più gradevole e vantaggiosa.

Quasi mai noi procediamo così. In primo luogo perché l'esame comparativo, sulla base di tutti i criteri principali, potrebbe rivelarsi quasi interminabile. Quanti sono i modelli di automobile con motorizzazioni equivalenti, carrozzeria molto simile, accessori analoghi e prestazioni sovrapponibili, offerti a dei prezzi molto vicini fra di loro?

Forse alcune decine (di station wagon, di suv, di sportive, di berline, etc.). In pratica la scelta razionale ed informata sarebbe il frutto di un processo di verifica quasi interminabile.

Osserviamo, per un attimo, la struttura comunicativa delle pubblicità delle automobili. La componente suggestiva prevale di gran lunga su quella informativa e sulle specificazioni tecniche. Ci fanno intuire,

certo, che alcune marche sono affidabili e ben fatte, che sono comode e di grandi prestazioni pur consumando poca benzina. Però ci comunicano, in primo luogo, che esse sono uno status symbol, che sono auto delle quali si può andare orgogliosi, che piacciono alla gente che piace, che sono le preferite dai giovani, belli, famosi e di successo.

Il messaggio, neppure troppo sub-liminale, è: se la compri, anche tu farai parte di questo gruppo ristretto ed esclusivo di privilegiati e, oltretutto, avrai anche fatto un eccellente affare, perché non è poi così cara per quello che vale, manterrà un ottimo prezzo alla rivendita, ha tante buone qualità, tecniche ed estetiche.

Non sto sostenendo che queste affermazioni finali sulle qualità tecniche siano false, ma che siano del tutto secondarie nell'orientare la scelta di acquisto.

In un certo senso, finirò con l'acquistare una data automobile per sentirmi come Richard Gere (o Demy Moore, etc.) senza rendermene conto.

Numerosi studi sperimentali sui fattori attivi nella comunicazione pubblicitaria hanno dimostrato che, soprattutto quando l'acquisto è poco impegnativo dal punto di vista finanziario (deodoranti, saponette, shampoo, etc.) ad orientare la scelta può essere un fattore assolutamente marginale e secondario, come la musica di fondo, i colori, il ritmo della comunicazione, la durata e la ripetizione del nome della marca o del prodotto.

Se la scelta è economicamente più impegnativa, come per i soldi che ci vogliono per comprare un'automobile o altri beni durevoli, aumenta il peso degli elementi "informativi" (costo, assistenza, prestazioni, economicità di gestione, affidabilità, garanzia, etc.) rispetto al peso di quelli "suggestivi" (essere alla moda, blasone della marca, attori o personaggi giovani e belli che la prediligono, etc.), ma la scelta finale è determinata prevalentemente dai secondi e non dai primi.

Addirittura, si è dimostrato che delle scelte fondamentali per la vita (matrimonio, corso degli studi, lavoro, residenza, etc.) sono, spesso, assunte in modo non razionale ma sotto l'effetto e la guida di suggestioni o qualità accessorie e del tutto secondarie.

In realtà, quando ci proponiamo di fare una scelta fra più alternative, non ricorriamo quasi mai ad un metodo comparativo sistematico corretto. L'agire nel pensiero quotidiano è guidato da procedure piuttosto sbrigative ed elementari, che richiedono poco sforzo.

Il pensiero nella vita quotidiana, per esempio, tende a fare dei confronti in modo intuitivo e senza badare alle quantità: se in un piccolo ospedale, dove nascono meno di dieci bambini al giorno, osserviamo che per alcuni giorni nascono più maschi che femmine (per esempio: 5 contro 3 per una settimana) tendiamo a pensare che la differenza non sia casuale ma statisticamente significativa, mentre in un grande policlinico da trecento nascite al giorno una differenza ripetuta ma percentualmente ridotta (per esempio: 155 contro 145) ci sembra fortuita e non significativa. In effetti è vero il contrario, e grandi variazioni in piccole misure sono quasi sempre casuali e senza alcun significato tendenziale mentre piccole differenze in grandi campioni sono statisticamente significative. Le esportazioni italiane di Prosecco in Cina possono benissimo aumentare del 50% da un anno all'altro, come anche scendere quasi a zero, in modo totalmente casuale perché interessano quantità minime.

Le scelte nella vita quotidiana sono basate sulla somma di elementi confermativi (quindi sulla ricerca di dati che confermino la mia tesi o ipotesi iniziale) e non sulla falsificazione della ipotesi nulla. Da un punto di vista logico è un non senso. Trovare elementi che confermano la tesi sperimentale non mi dimostra nulla (perché infinite altre combinazioni di fattori, che non ho messo alla prova e non ho ipotizzato, potrebbero produrre lo stesso risultato) mentre dimostrare che l'ipotesi nulla è falsa è una dimostrazione (certo, solo probabilistica) che la mia ipotesi sperimentale ha qualcosa a che vedere con la spiegazione reale.

Non avviene solo questo, nel pensiero di tutti i giorni, ma avviene anche che ci accontentiamo di pochissime conferme. Talora basta solo un paio di esperienze precedenti positive o negative, per farci decidere in modo arbitrario a giudicare o scegliere una cosa oppure l'altra. L'esperienza previa, nostra o di persone delle quali ci fidiamo, diventa un criterio decisivo, anche se logicamente e statisticamente irrilevante.

Questo, in sostanza, è il meccanismo principale per la creazione dei pregiudizi. Il pregiudizio crea delle aspettative, noi tenderemo a mettere a fuoco e a selezionare nella osservazione solo gli aspetti che confermano le attese e a non notare gli altri, in un processo che confermerà il pregiudizio. Se le esperienze di contatto, con una cultura, una religione, un'etnia che non sia la nostra, sono poche o nulle diventeremo facilmente schiavi degli stereotipi.

Ricordiamoci, per dare una misura intuitiva del problema, che lo stereotipo degli italiani nel mondo è di essere mafiosi, indolenti, mandolinari, inaffidabili e truffaldini... Non a caso si è visto che la maniera migliore per superare i pregiudizi religiosi e razziali è la conoscenza reciproca e la convivenza.

Ora, questi semplici e pre-razionali meccanismi nella guida delle scelte individuali sono ancora più decisivi e primari nelle scelte e nelle determinazioni a livello di massa e di gruppo.

La psicologia delle masse segue delle regole che sono, se possibile, ancora più primitive e semplici di quelle che abbiamo visto essere all'opera a livello di scelte individuali.

Abbiamo appena osservato che le scelte individuali non si basano su meccanismi di tipo razionale, che orientano verso una convinzione, ma su meccanismi di tipo seduttivo, che comportano una persuasione. A livello di massa, o di gruppo sociale, l'influenzamento agisce in maniera molto più primitiva. La psicologia delle masse è paragonabile a quella di un soggetto immaturo, suggestionabile, manipolabile, irresponsabile. Nell'agire di massa il singolo è onnipotente, invincibile, irresponsabile. Quale persona sana di mente e civile inneggerebbe con entusiasmo ad una dichiarazione di guerra? Le masse italiane lo hanno fatto il 10 giugno 1940. Quale persona non sadica festeggerebbe per la morte atroce di quasi tremila innocenti? Le masse arabe ed islamiche lo hanno fatto, con balli e fuochi d'artificio, dopo gli attentati dell'undici settembre 2001.

Nelle masse il contagio emotivo e la tendenza creare un modello esemplare di idee o di condotta agiscono con grande rapidità. Nelle masse si creano processi di identificazione collettiva, rapidi, pervasivi, a-critici. La morte di uno dei carnefici più sanguinari della storia di tutti i tempi, che aveva deportato intere popolazioni, creato una rete di campi di lavoro forzato con milioni di internati, causato la morte violenta o per fame di almeno trenta milioni di persone, fatto giustiziare con processi-farsa tutti gli oppositori del suo partito, fu accolta col dolore ed il pianto da milioni e milioni di seguaci in tutto il mondo. Stiamo parlando di Stalin (che significa Acciaio, in russo), e del compianto corale delle masse organizzate dai comunisti alla sua morte.

Il senso critico e la razionalità non sono attributi caratteristici delle convinzioni e dell'agire di massa, semmai proprio il contrario.

Quando circolano a livello di massa, delle idee totalmente irrazio-

nali e assurde diventano una sorta di assunto incontestabile. Il processo che le consolida e le conferma è la ripetizione acritica, la censura sistematica delle affermazioni critiche o contrarie (la congiura del silenzio) e la sintonia di tutte le fonti di comunicazione di massa.

Vediamo ora alcuni esempi, di queste affermazioni totalmente infondate e irrazionali ma spacciate come vere, a puro scopo dimostrativo di un processo di carattere generale.

1. Il clima della terra è in una fase di riscaldamento progressivo (il riscaldamento mondiale o global warming) la cui causa principale è la produzione da parte dell'uomo di gas con effetto serra (come la CO₂) per via dell'uso industriale di combustibili fossili e del traffico di automobili.
2. Le azioni terroristiche e le scelte estremistiche di alcuni gruppi che si autodefiniscono islamici sono il frutto anche della rabbia, della miseria e dell'oppressione sociale, un mondo più equo e solidale sarebbe anche un mondo con meno attacchi suicidi, decapitazioni, aggressioni. Come le altre religioni, anche l'Islam è una religione di pace.
3. Andiamo verso un mondo in cui aumenta il divario fra poveri e ricchi, sia in riferimento agli strati sociali, sia alle nazioni. Il libero mercato e la globalizzazione rendono i poveri sempre più poveri ed i ricchi sempre più ricchi.
4. Tutti, o quasi, i migranti sono dei disperati che fuggono dalla guerra, dalle persecuzioni e dalla fame. Il loro scopo è quello di migliorare la loro vita, di entrare a far parte del mondo avanzato. Come gli europei emigrati in passato nelle Americhe, anche loro contribuiranno alla crescita e allo sviluppo del Paese che li accoglie. Non sono un pericolo ma un vantaggio ed accoglierli è un dovere etico.

Sono tutte e quattro affermazioni false, eppure provate a sfidare il senso comune che le considera ormai come assiomi!

Vediamole una per una.

1 - Il clima della terra nel corso di decine di migliaia di anni ha avuto dei cicli di raffreddamento (glaciazioni) e delle fasi di riscaldamento (fasi interglaciali) che non dipendono, ovviamente, dalle attività umane ma dal sole, dai vulcani, dalla obliquità dell'asse di rotazione terrestre, etc.

Questi cicli di glaciazione e fase interglaciale (con temperatura più calda ed innalzamento del livello marino per lo scioglimento di molto ghiaccio delle calotte polari e sub-polari) sono di circa 13-14.000 anni, con uno sbalzo termico complessivo intorno ai 10-12 gradi. Adesso siamo intorno al settemillesimo anno di un'era interglaciale iniziata circa cinquemila anni prima della nostra era. Si tratta di un'era climatica che è iniziata in coincidenza (o forse no?...) con la nascita della civiltà egizia.

Sia la glaciazione, sia la fase interglaciale hanno delle oscillazioni interne ampie (a cicli di circa 13 secoli) con variazioni, in più o in meno, della temperatura media annuale di circa 3-5 gradi.

Nella più recente di queste oscillazioni interglaciali (fra undicesimo e tredicesimo secolo) la Groenlandia fu scoperta dai Vichinghi e chiamata con tale nome (che significa Terraverde) perché era piena di boschi, ben coltivabile e con un clima temperato. Da vari secoli le colonie agricole vichinghe in Groenlandia sono state abbandonate e quel paese è diventato inabitabile e coperto dai ghiacci ormai per tutto l'anno. Nella stessa fase di global warming medievale, fino al 14° secolo inoltrato, il clima era così temperato e dolce che si coltivava la vite e produceva dell'ottimo vino persino in Scozia. La precedente fase temperata ascendente interglaciale era coincisa con la massima espansione dell'impero di Roma (fra il primo secolo a.C. ed il secondo d.C.).

Esistono anche delle oscillazioni termiche a cicli molto più brevi (intorno a un secolo e mezzo circa) con delle specie di "mini glaciazioni" alternate a fasi di aumento della temperatura. L'ultima "mini glaciazione" della quale abbiamo notizie certe e misurazioni precise è avvenuta negli anni fra il 1830 e 1850 circa, con inverni molto duri (la Senna era ghiacciata e vi si poteva pattinare sopra da dicembre a marzo, mentre le estati erano cortissime e molto piovose). Un altro periodo di tempo inclemente ed inverni rigidi (con decine di abbondanti precipitazioni nevose nella valle Padana, nel bacino del Rodano, negli altipiani della Castiglia e del Leòn) è stato fra il 1955 e 1970 circa.

Con tutte queste variazioni climatiche le attività industriali umane non hanno certamente nulla a che fare. Infatti, venti secoli fa esse erano inesistenti, due secoli fa erano agli inizi e presenti solo nella Gran Bretagna, cinquanta anni fa erano abbastanza sviluppate e simili a quelle di oggi, ma le variazioni climatiche sono state simili a quelle del medio-evo ma in scala più ridotta.

A determinare queste variazioni circa-secolari del clima sembrano

essere delle oscillazioni della attività solare e, in concomitanza o a causa di esse, delle modificazioni delle correnti calde oceaniche. Le correnti calde oceaniche (la più famosa e che rende abitabile il nord Europa è la Corrente del Golfo, che nasce dal golfo del Messico e tocca le coste della Gran Bretagna, Norvegia, Baltico) sono come degli enormi fiumi subacquei che portano l'acqua calda dai Caraibi fino a temperare il clima della parte nord dell'Europa.

Anche in questo processo, che rende più calda e abitabile la parte di Europa che è alla stessa latitudine nord della Groenlandia, l'uomo è un fattore irrilevante.

Si parla, tuttavia, dei gas con effetto serra che sarebbero il prodotto delle azioni umane di combustione per le attività industriali, di riscaldamento, di trasporto, etc.

Ciò di cui le comunicazioni sociali, che pongono l'uomo al centro del mondo, non sembrano tenere conto è la relazione quantitativa. Tutte le scorie prodotte ogni anno nel mondo dalle combustioni umane sono intorno al 2-3% della normale produzione di gas, fumi e cenere dei vulcani attivi. Quando si hanno eruzioni più grandi del solito (come il Krakatoa alcuni anni fa) la quantità di inquinanti dispersa nell'atmosfera in poche settimane supera quella prodotta dalle attività umane in oltre due secoli consecutivi.

A queste argomentazioni, che il riscaldamento globale non può dipendere dalle attività umane, dovremmo anche aggiungere che stiamo parlando di un fenomeno che forse non esiste e che tutte le misure disponibili mostrano che negli ultimi vent'anni la temperatura media sembra essere perfettamente stabile, forse addirittura con un calo tendenziale di circa un decimo di grado.

2 - Come ha affermato recentemente anche Papa Francesco, molti sono d'accordo con l'idea che le condotte estremistiche, gli atti terroristici, siano alimentate dalla miseria, dalla rabbia e dalle iniquità sociali. La dimostrazione della falsità di tale "spiegazione" è molto semplice e, praticamente, oggettiva. Ad organizzare gli atti terroristici più terribili, a partecipare, incoraggiare e aderire alle scelte di lotta più estremistiche sono gli strati più alti (come scolarizzazione, ruolo e reddito) della popolazione di riferimento. Osama Bin Laden, al Bagdadi, al Zawafiri, sono rispettivamente un miliardario petroliere della famiglia reale saudita, un laureato nelle università britanniche, un medico.

Analizzando il profilo biografico dei terroristi suicidi (scorrettamente chiamati kamikaze) più del settanta per cento sono o laureati o diplomati, mentre le popolazioni di provenienza hanno una grossa quota di analfabeti o semi-analfabeti. D'altra parte la classe sociale di appartenenza di quasi tutti i terroristi è quella borghese, piccola e media o alta. Quindi, nulla a che vedere con la disperazione o la miseria ma, semmai, con la presa di coscienza e la nascita di un odio di tipo ideologico ed identitario. Non per caso uno dei soggetti più feroci (pensiamo all'inglese "Jihadi John" noto per i filmati con le efferate decapitazioni) è un figlio di immigrati di terza generazione.

Ma anche nella storia passata era così: Akmet Pascià, che decapitò ottocento cristiani di Otranto che non vollero abiurare, era un cristiano albanese convertito all'Islam.

Per certi aspetti possiamo affermare, sulla base dei fatti, che l'odio e la rabbia non siano il risultato della disperazione e della miseria ma della acquisizione di una visione del mondo e di una presa di coscienza ideologica e identitaria che si rafforza e consolida nella contrapposizione e nell'odio stesso.

3 - Non è vero che i poveri vadano verso una miseria sempre più grave e diventino sempre più numerosi, (né, tantomeno, che questo si verifichi per gli stati e le nazioni), col corollario che i pochi ricchi diventerebbero sempre più ricchi. Con l'aumento delle industrie e delle attività produttive e mercantili vediamo, in molti stati, la scomparsa o la enorme riduzione delle popolazioni rurali e la concentrazione crescente delle classi svantaggiate nelle realtà urbane.

Almeno in un primo tempo, parliamo comunque di alcuni decenni, la miseria sembra dilagare e diffondersi perché nasce e si moltiplica un ceto che potremmo definire di proletariato urbano. Questo fenomeno è stato osservato a partire dagli anni trenta del 1800 in Gran Bretagna e alla fine del 1900 in Cina. Col tempo questa classe sociale diseredata si integra nel sistema produttivo e mercantile, aumenta il suo reddito e la sua acculturazione e contribuisce a ridurre il perimetro della povertà. In Cina, che fino agli anni '70 aveva ancora delle carestie e milioni di morti per fame, ormai la miseria urbana è quasi sparita e si è creata una sorta di nuova classe media di circa duecento milioni di persone.

La elevazione della ricchezza media è vera anche a livello mondiale. Davvero, è uno scandalo che ogni anno muoiano per denutrizione

o per malattie connesse circa diciotto milioni di bambini, ma solo venti anni fa il loro numero era oltre il doppio.

Con la globalizzazione della produzione, del commercio e degli stili di vita e di consumo, il livello medio di vita mondiale tende a crescere e sempre più Paesi escono dal sottosviluppo e dalla stagnazione. Pertanto, le disuguaglianze persistono ma tendono a ridursi e non ad incrementare. Sono, invece, le società chiuse e non globalizzate a vedere i ricchi diventare sempre più ricchi ed i poveri sempre più poveri (e più numerosi). Se un solo uomo ha un reddito personale di migliaia di miliardi di euro potrà spendere solo una piccola parte dei suoi soldi, il suo denaro non circola e non creerà ricchezza. Spendendo e spandendo potrà comprare al massimo qualche decina di Ferrari, Porsche o Rolls Royce, ville, castelli, barche, etc. Se lo stesso reddito di migliaia di miliardi è disponibile per trenta milioni di famiglie l'intera cifra gira e fa girare l'economia e la produzione. Si venderanno trenta milioni di automobili o moto, si costruiranno milioni di case, tutta una rete commerciale o amministrativa nascerà per i consumi di decine di milioni di persone (cinema, supermercati, linee ferroviarie, autostrade, aeroporti, servizi bancari e contabili, etc.).

4 – Accogliere tutti i migranti in modo indiscriminato, oltre che essere molto pericoloso, può essere anche molto ingiusto. È un po' come se una famiglia che ha già dei figli ne adottasse degli altri, in numero indeterminato e senza alcun tipo di condizione. Che diritto hanno questi genitori di sottrarre disponibilità, eredità e sicurezze ai loro figli per suddividerle, impoverendoli, con decine di sconosciuti?

La accoglienza indiscriminata è ingiusta per noi (e i nostri figli), ma è anche ingiusta per i migranti. Fra di loro i profughi (che fuggono da persecuzioni politiche, religiose o razziali) sono una piccolissima minoranza. La maggior parte di loro fuggono da paesi poveri ma non sono, personalmente, poveri (infatti il costo del viaggio, di varie migliaia di euro, è pari al guadagno di diversi anni di lavoro nei loro paesi). A fuggire sono, fondamentalmente, quelli che se lo possono permettere e per i quali le famiglie hanno raggranellato delle somme considerevoli di denaro.

L'accoglienza dei veri perseguitati (pensiamo ai cristiani caldei, agli Yazidi, ai Curdi) non c'entra nulla con questi flussi migratori gestiti da bande criminali e dalle mafie.

Oltre che ingiusta, l'accoglienza indiscriminata può anche rivelarsi pericolosa. In primo luogo pericolosa per le nostre libertà sindacali, politiche e sociali. L'offerta di manodopera a basso costo genera fenomeni di dumping sociale, economia in nero, arretramento del livello di vita generale, aumento dello sfruttamento, soprattutto se l'ingresso di migranti non è regolato ed ha una dimensione di milioni di persone.

Ma la maggior parte di questi migranti non mira alla integrazione o alla assimilazione produttiva, culturale e religiosa. In particolare, i migranti di religione islamica hanno delle differenze identitarie irriducibili, la loro religione considera l'integrazione come una sorta di tradimento da punire con la morte.

Alcuni fra di loro, addirittura, sono guerriglieri o jihadisti infiltrati nei barconi. Accogliere tutti indiscriminatamente non è una scelta etica ma, per certi versi, un atto di suicidio collettivo.

Lecce, dicembre 2015

Antonio Godino

