



**UNIVERSITÀ
DEGLI STUDI
DI BERGAMO**

Dipartimento di
Scienze Umani e Sociali

Corso di laurea in
Scienze Psicologiche

Classe n. L-24

**RILEVANZA E CENTRALITÀ DELLE
EURISTICHE IN AMBITO
PSICOLOGICO**

Candidato:
Luca Fiorella

Relatore:
Prof.ssa Silvia Ivaldi

Matricola n.
1066230

Anno Accademico
2021/2022

INDICE

-Introduzione	3
-Capitolo 1: Euristiche: cosa sono, come funzionano?	4
-Capitolo 2: Esperimenti e ricerche	10
2.1: Euristiche dell'ancoraggio e affettive	10
2.2: Obbedienza indotta	14
-Capitolo 3: Il caso dei "Seekers"	17
-Conclusione	22
-Bibliografia	23

Introduzione

La scelta di approfondire questo argomento nasce dalla considerazione che sia un tema ricco di risvolti interessanti e allo stesso tempo non sufficientemente considerato, se non in alcune aree specifiche della psicologia.

Le euristiche fanno parte di quei meccanismi che generalmente sono individuabili solo conoscendo l'aspetto teorico, essendo predisposti ad essere automatici e "invisibili" ai nostri occhi. Nonostante questa fatica nel riconoscerli, svolgono un ruolo chiave nella vita di tutti i giorni e anche nelle decisioni importanti o in ambiti che dovrebbero essere impersonali come Giustizia e Sicurezza.

La Tesi sarà strutturata in tre capitoli, ognuno dei quali si concentrerà su diversi aspetti della stessa tematica principale.

Nel primo capitolo troveremo la definizione e un'introduzione generale all'argomento con vari esempi.

Nel secondo capitolo ho riportato diversi esperimenti condotti in ambito giuridico e uno riguardante la scelta dei viaggi in base alla sicurezza del posto.

Nel terzo infine andrò ad illustrare una vicenda degli anni 50' del secolo scorso riguardante una cittadina in America che suscitò non poco clamore, mostrando le conclusioni alle quali sono giunti gli autori del libro nella quale è riportata.

Capitolo 1: Euristiche: cosa sono, come funzionano?

I processi psicologici, a differenza dei processi fisici, hanno una difficoltà in più nell'individuazione e nello studio poiché noi stessi siamo sia sperimentatori (molto spesso inconsapevoli), sia ricercatori.

Alcuni di questi processi potrebbero essere paragonabili al respiro: complessi per quanto riguarda il loro funzionamento, ma al tempo stesso automatici e quindi sottovalutati o addirittura non presi in considerazione nell'interpretazione di ciò che ci circonda.

Questo problema è risolvibile grazie ad un aiuto esterno (come nel caso della psicoterapia) che cerca di rimanere oggettivo e analizzare le componenti che caratterizzano una situazione o un processo al fine di poterlo interpretare e gestire.

Alcuni di questi processi sono comuni a tutti gli esseri umani e occorre un lavoro ulteriore per poterli sviscerare correttamente. Parliamo di tutti quei meccanismi che riguardano tematiche come il pregiudizio: pensieri e impressioni su ciò che ci circonda e che nella maggioranza dei casi non riguardano un vero pensiero razionale, bensì un adeguamento alla realtà collettiva che porta le persone ad essere convinte di fatti e opinioni sbagliate.

Prima di spiegare meglio questo concetto, è utile fare un passo indietro e considerare innanzitutto gli esseri umani come animali sociali costantemente influenzati dal contatto con gruppi e sottogruppi di altre persone. Senza approfondire troppo questo aspetto chiave di psicologia sociale possiamo sostenere che una buona parte delle informazioni e dei riferimenti che utilizziamo per prendere decisioni e attribuire cause ed effetti non si basa su di noi e dedurre che siamo molto meno razionali di quello che pensiamo di essere.

Come ogni individuo ricerca l'omeostasi a livello fisico (una tendenza a ricercare stabilità), così anche a livello mentale ognuno cerca di mantenere una Coerenza cognitiva, ovvero un modello di cognizione sociale che spinge le persone a ridurre l'incoerenza tra ciò che pensano e le loro convinzioni (esattamente come un tifoso di una squadra di calcio troverà sempre un espediente per difendere la propria squadra e criticare la squadra avversaria).

Molto spesso questi comportamenti possono essere limitati ad un gioco o ad un compito, tuttavia nascondono una logica molto più invasiva e insidiosa.

Per comprendere meglio le euristiche è necessario fare una seconda precisazione sul funzionamento cognitivo e riassumere in due gruppi i diversi modi di ragionamento e di approccio alla realtà in base al diverso modo di interpretazione e funzionamento.

Nel 1980 Nisbett e Ross chiamarono il primo modo economizzatore cognitivo e nel 1985 Showers e Cantor (1985) denominarono il secondo tattico motivato.

Il tattico motivato è un pensatore estremamente impegnato che cerca di valutare tutte le strategie possibili e valuta attentamente il rapporto tra rischi e benefici prima di prendere una decisione. Generalmente quando la decisione che dobbiamo prendere è importante o saliente, diversa dal resto o con caratteristiche importanti che risaltano, tutti noi siamo dei tattici motivati. Questo tipo di approccio si rivela veramente utile per tutte le decisioni o gli eventi davanti ai quali è fondamentale comprendere bene il proprio punto di vista e riflettere per attuare la scelta migliore, ad esempio in situazioni come comprare casa o cambiare lavoro.

Il problema con le inferenze e le attribuzioni errate nella maggior parte dei casi avviene con l'approccio dell'economizzatore cognitivo, che (sfortunatamente o fortunatamente) è quello che usiamo durante quasi tutte le nostre giornate. Dobbiamo immaginare che le persone siano come spugne che colgono e captano qualunque stimolo esterno, per cui la quantità di stimoli esterni risulta essere ingestibile: finiremmo con l'essere sopraffatti senza aver modo di poter gestire ciò che ci accade. Questo approccio attuato in maniera involontaria filtra gli stimoli e ne prepara le risposte.

Facciamo un esempio semplice e quotidiano: incontrando un amico che ci saluta non ci soffermiamo a pensare alla maniera con cui contraccambiare nello stesso modo in cui ragioneremmo per l'acquisto di una casa, e lo stesso vale per quasi qualunque interazione o piccola decisione che prendiamo durante il giorno.

Agiamo in questo modo perché diventiamo degli economizzatori, cioè dei risparmiatori: teniamo le risorse cognitive per quello che reputiamo saliente e lasciamo che tutta la nostra giornata si svolga con "il pilota automatico". Ovviamente siamo coscienti di ciò

che facciamo, ma lo interpretiamo come se fosse normalmente il nostro carattere e non il frutto di un' insieme di strategie per risparmiare energie cognitive.

Questo processo diventa palese nel caso del razzismo o dei pregiudizi. Quasi tutti gli individui che provano dei sentimenti di razzismo non si domandano né ragionano sul come mai (tattico motivato), bensì si adeguano alla credenza comune, associando una o più razze ad un qualcosa di negativo. Questo percorso neurale così costituito avrà luogo ogni volta che sarà presente uno stimolo saliente verso quella razza non farà altro che confermare il suo comportamento.

Entrambi i modelli sono fondamentali per la gestione e la rappresentazione personale di ciò che ci succede e ci circonda perché permettono di mantenere un certo livello di coerenza cognitiva per autorappresentarci come esseri coerenti e sensienti. Questi metodi hanno come fine il raggiungimento dell'omeostasi ed il mantenimento della coerenza cognitiva, quindi frequentemente sacrificano parte delle informazioni di ciò che captiamo per poter raggiungere questo obiettivo.

Per via di esperienze, aspettative e stereotipi che influenzano il nostro modo di decidere ed interpretare la realtà commettiamo di continuo errori nell'attribuzione e nell'incasellamento di eventi e sensazioni. Questi tipi di errori vengono chiamati bias cognitivi e riguardano tutti gli aspetti della nostra vita, essendo noi inseriti in un contesto sociale e dotati di memoria che influenza le modalità con le quali ci interfacciamo a qualcosa di nuovo.

Esistono molti tipi di bias cognitivi nel campo della ricerca psicologica: ad esempio un ricercatore può ignorare gli effetti discordanti con la propria teoria e concentrarsi solo su ciò che ricerca o addirittura forzare inconsciamente l'ottenimento di quel risultato (come una sorta di "profezia che si autoavvera").

Anche in psicologia clinica sono una tematica molto presente: il rischio è di fare attribuzioni al paziente avendo come scheletro ciò che pensiamo e riteniamo giusto piuttosto che mettersi nei suoi panni, oppure influenzare una diagnosi sulla base di ciò che il professionista crede che sia il problema e meno sui dati oggettivi.

Chiunque, anche fuori dal contesto psicologico o medico, è soggetto a questo tipo di errori di attribuzione e allo stesso tempo cerca di ridurre e tornare ad una coerenza.

Ma cosa succede quando dobbiamo passare da uno stato di incoerenza a uno di coerenza? Per rendere più chiara questa necessità: immaginiamo di essere in America e non vedere nessun tipo di criminalità, parlare con la gente del posto e sentire che nessuno utilizza o possiede armi; ci troviamo costretti a fare i conti con una convinzione e un pensiero che sono in contrasto.

La convinzione, essendo più radicata del pensiero che si va a generare al manifestarsi di un nuovo evento, è quella che tendiamo a “tutelare” maggiormente e quindi cerchiamo di sistemare e cambiare l’altro pensiero per renderli quanto più concordi possibili.

Leggendo questo si potrebbe pensare che non è tutto nero o bianco e si può anche cambiare idea e convinzione quando siamo messi di fronte all’evidenza. Questo è vero, ma solo in parte: in questo momento mentre stiamo ragionando su questo aspetto probabilmente siamo dei tattici motivati e tendiamo a sottostimare la nostra incoerenza nella quotidianità.

È anche vero che non tutti hanno lo stesso grado di rigidità, ma tutti hanno delle convinzioni (giuste o sbagliate che siano) che cercano di tutelare.

Quando è presente una differenza tra la nostra convinzione (es. “tutti gli stranieri che vengono in Italia sono criminali”) e il pensiero (es. “quell’extracomunitario ha compiuto un bel gesto” dopo che ha aiutato una persona in difficoltà) si crea una dissonanza, ovvero una variazione cognitiva che ci impedisce di mantenere la coerenza.

Si ricorre quindi alle euristiche.

Dobbiamo immaginare il nostro cervello come un computer che cerca di riconoscere i tratti salienti di ciò che vediamo e di incasellarli in base a questi tratti.

Ad esempio, se vedo un oggetto che è metà triangolo e metà un quadrato in quale delle due categorie andrò a riporlo?

Può sembrare una domanda banale, ma è così che funziona il cervello quando parliamo di economizzatore cognitivo.

Ovviamente è possibile creare nuove categorie e modificare ciò che crediamo, ma è anche vero che le convinzioni più radicate portano alle distorsioni peggiori pur di tornare ad una situazione di equilibrio.

Un extracomunitario che salva la vita ad una persona potrebbe essere commentato con: “ci mancherebbe anche, con tutti i danni che fa” da una persona profondamente razzista, ignorando tutto ciò che è appena successo e paradossalmente rafforzando la sua idea (come vedremo nei prossimi capitoli).

Tutte le strategie, gli “arrotondamenti” o le distorsioni che vengono messe in atto per poter tornare ad una coerenza in presenza di una discrepanza cognitiva vengono definite euristiche.

Il manuale di Psicologia Sociale di Hogg e Vaughan le definisce come: *“scorciatoie cognitive che, nella maggior parte dei casi, forniscono alla maggioranza delle persone la capacità di produrre inferenze sufficientemente accurate.”* (Hogg, Vaughan, 2016, p.48)

Esistono diversi tipi di euristiche, andrò ad elencarne alcune:

-Euristica della disponibilità: sovrastimiamo le informazioni a nostra disposizione minimizzando tutto ciò che non è accessibile in quel momento.

-Euristica di ancoraggio: la prima impressione su una persona o un paziente influenza come verranno percepite tutte le informazioni acquisite successivamente.

-Euristica della rappresentatività: sovrastimiamo quanto una persona sia appartenente ad un gruppo data una sua caratteristica e attribuiamo anche le altre caratteristiche del gruppo a quell'individuo.

-Euristica di Retrospezione: valutiamo gli eventi con il senno del poi ritenendo che era possibile prevederli sottovalutando la reale difficoltà del processo.

Queste sono alcune delle euristiche più conosciute, ma ne esistono molte di più.

In generale possiamo affermare che qualunque euristica tende ad aumentare o diminuire la salienza di un evento e quindi allinearla a ciò che ci serve ottenere in quel momento per dissipare la discrepanza cognitiva. Più è forte la dissonanza, più sarà forte la spinta per tornare ad una situazione di consonanza.

Festinger (1957) nella Teoria della Dissonanza cognitiva riassume così: *“Se due elementi cognitivi sono attinenti, la relazione fra di loro è dissonante o consonante; La grandezza della dissonanza (o consonanza) aumenta con l’importanza o il valore degli elementi presi in esame “ e aggiunge: “La presenza della dissonanza fa sorgere pressioni per ridurre o eliminare la dissonanza stessa; la forza della pressioni per ridurre la dissonanza è in funzione della grandezza della dissonanza”* (Festinger, 1957, p. 16)

Capitolo 2: Esperimenti e ricerche

Capitolo 2.1: Euristiche dell'ancoraggio e affettive

In questo secondo capitolo analizzeremo due pubblicazioni riguardanti le euristiche e la loro applicazione in diversi campi.

La prima pubblicazione è “Come ragionano i Giudici: Razionalità, Euristiche e Illusioni Cognitive” di Cevolani e Crupi (2017). In questo studio i ricercatori indagano i comportamenti di otto giudici israeliani, raccogliendo dati riguardanti le loro decisioni in tribunale per dieci mesi.

Durante 50 sedute giornaliere in cui i detenuti avanzavano richiesta di libertà condizionale al giudice venne registrata la percentuale delle decisioni a favore e a sfavore. Si voleva indagare anche l'andamento giornaliero di questi dati e quindi venne divisa la giornata in tre periodi, intervallati da due pause.

Si notò che all'inizio di ogni periodo la percentuale a favore della libertà condizionale era circa del 65%, mentre alla fine di ogni fase era quasi a zero.

Una variabile non giuridica come la stanchezza, o meglio sarebbe dire le strategie che il giudice metteva in atto per poter abbreviare la distanza verso l'inizio della pausa e far fronte alla propria stanchezza, stava influenzando profondamente una decisione così importante per la vita dei detenuti.

Tutto questo succede perché inizialmente i giudici ricevono una notevole pressione dovendo prendere decisioni così importanti sulle vite altrui e quindi non riescono a mantenere una costanza nel loro grado di attenzione durante tutta la giornata.

I giudici, secondo gli autori, hanno iniziato a contrastare il deperimento progressivo delle risorse cognitive con una tendenza a tornare ad una situazione di “default” in modo da non intaccare lo status quo.

Questo dimostra lo sforzo cognitivo che occorre per essere dei tattici motivati e come, a livello del tutto involontario, si tenda a diventare degli economizzatori, dandosi come motivazione l'assenza delle condizioni per ottenere la libertà condizionale anziché riconoscere la propria stanchezza.

Gli autori riassumono questo concetto con il consiglio di cercare di essere sempre tra i primi a vedere un giudice in modo da avere tutta la sua attenzione e una gestione migliore del caso. Un consiglio veritiero, ma anche una provocazione volta a sottolineare quanto persino ambiti che dovrebbero essere completamente sicuri da tutti i condizionamenti personali siano in realtà fortemente meno razionali e oggettivi di quello che si crede.

Un secondo esperimento, ritenuto il più grande riguardante le decisioni di giudici esperti, si svolse a New Orleans e vennero reclutati 167 giudici federali ai quali fu somministrato un questionario con diverse domande.

Fra le domande era presente un ipotetico caso di un querelante che era rimasto paralizzato dopo essere stato investito da un camion di un'azienda. A seguito di un'indagine era emerso che i freni di questo camion erano stati sistemati male e che quindi non era stata svolta una corretta manutenzione.

I giudici vennero divisi in due gruppi e fu chiesto loro di valutare l'ammontare del risarcimento che avrebbero concesso al querelante.

Veniva fornita solo a uno dei due gruppi un'ancora (un dato che potrebbe influenzare la decisione dei giudici, denominato "ancora" in riferimento all'euristica dell'ancoraggio) : la difesa aveva chiesto l'annullamento in quanto il risarcimento non avrebbe superato i 75.000\$ e la corte federale non può occuparsi di casi al di sotto di questa cifra.

In realtà quest'ancora sarebbe stata del tutto irrilevante, in quanto i danni subiti e la perdita del lavoro della vittima a causa della paralisi superavano abbondantemente questa cifra. Nonostante la scarsa rilevanza di quest'ancora il gruppo che non aveva ricevuto quest'informazione aveva proposto 1.250.000\$ di media contro gli 882.000\$ dell'altro gruppo.

Questo dimostra come anche richieste insensate o inadeguate possano influenzare gli esiti di un processo anche quando si tratta di giudici molto esperti.

Questi studi dimostrano come l'aspetto psicologico è molto più presente di quello che possiamo immaginare anche nei contesti lavorativi e negli ambiti che si occupano di tematiche fondamentali per la nostra vita.

La seconda pubblicazione si intitola " Scegliere una meta di viaggio: influenza delle Euristiche affettive nella percezione del rischio" di Biondi, Ruvolo, Boca (2011).

L'introduzione riporta sinteticamente alcune informazioni relative allo studio, sottolineando che esso indaga la percezione del rischio connesso ad effettuare un viaggio e come la valutazione stessa può essere sensibile allo stato emotivo in cui ci si trova in quel momento.

Secondo la teoria del prospetto gli individui valutano i possibili esiti di una scelta in base al loro "status quo" presente in quella situazione al momento della decisione.

L'ipotesi del rischio postula che le emozioni spesso producano risposte comportamentali che si allontanano da ciò che si ritiene essere la causa dell'azione.

I dati dimostrano come le diverse condizioni emotive possono interferire aumentando o diminuendo la percezione del rischio e conseguentemente con la decisione della meta per il viaggio.

Parliamo in questo caso di euristiche dell'affetto: sono uno dei fattori principali che vengono presi in considerazione nel momento in cui occorre prendere una decisione di rischio, perché determinano la probabilità che immaginiamo abbia quell'evento rischioso di presentarsi.

Gli autori, prima di descrivere l'esperimento volto a misurare come l'euristica dell'affetto misuri la percezione del rischio, riportano un piccolo riassunto di ciò che intendono andare ad investigare e perché : " *Diversi studi hanno cercato di identificare le strategie mentali che le persone utilizzano nel formulare i propri giudizi sul rischio per poi adottare comportamenti conseguenti. A partire dagli anni Settanta, parecchi studi hanno mostrato l'esistenza di una serie di strategie sistematiche messe in atto per valutare l'incertezza, modificare le proprie credenze e prendere decisioni (Tversky & Kahneman 1974; Kahneman e Tversky 1979). Queste strategie, definite euristiche, generalmente efficaci anche se non sempre conducono a decisioni ottimali, sono messe in atto per ridurre la complessità cognitiva al fine di organizzare lo spazio del problema. [...] I processi sottostanti le decisioni che le persone prendono in ogni momento della loro giornata sono fondate su ragionamenti, impliciti ed espliciti, che si*

basano sulla valutazione delle informazioni a disposizione.” (Biondi, Ruvolo, Boca, 2011).

Per poter operationalizzare la ricerca, gli autori hanno suddiviso l'intero studio in più fasi:

1. Ricerca dei fattori di rischio da utilizzare;
2. Scelta delle destinazioni da utilizzare, in modo da avere sia mete considerate rischiose, sia mete sicure;
3. Creazione della procedura per la modifica del tono dell'umore (utilizzando la musica e invitando i partecipanti a ricordare episodi della propria vita legati all'umore desiderato).

Ai partecipanti veniva chiesto di valutare le mete come rischiose o sicure in base alla probabilità che determinati eventi (criminalità, problematiche ambientali o politiche) si potessero verificare.

I risultati hanno mostrato che coloro ai quali è stato indotto uno stato di umore negativo hanno attribuito un peso maggiore alla probabilità che un determinato evento si verificasse, anche per quanto riguardava la loro salute o la possibilità di ammalarsi.

Potrebbero sembrare scontati questi risultati ma in realtà non lo sono: è vero che il nostro umore influenza il modo in cui vediamo e interpretiamo la realtà, ma questo non dovrebbe capitare nel momento in cui ragioniamo come tattici motivati.

Questo significa che nelle situazioni importanti e con molte variabili sia doveroso considerare tra queste anche l'umore che abbiamo in quel lasso di tempo, perché la stessa valutazione fatta in condizioni di umore diverse può portare ad un risultato differente

Capitolo 2.2: Obbedienza indotta

Ora analizzeremo come gli atteggiamenti possano cambiare la dissonanza cognitiva, soffermandoci in particolare sull'obbedienza indotta e sui due studi con i quali è stata messa in risalto.

Occasionalmente le persone sono indotte ad agire diversamente dalle proprie convinzioni e questo genera incoerenza.

Per obbedienza indotta si intende un caso di dissonanza cognitiva nel quale l'incoerenza è esperita quando un individuo si comporta diversamente rispetto al proprio atteggiamento.

Il primo esperimento di psicologia che tratteremo, molto conosciuto e citato, è di Festinger e Carlsmith (1959): veniva chiesto agli studenti che si erano offerti volontari di eseguire compiti estremamente semplici e noiosi per un'ora intera giustificandoli come compiti molto importanti.

Veniva chiesto ai partecipanti di inserire dei tasselli di diverse forme all'interno di una fessura della stessa forma e di girarli, utilizzando questo pattern per un'ora con fasi di 20m contenenti sempre compiti noiosi e ripetitivi.

Terminate le varie fasi, lo sperimentatore rivelava che stavano partecipando ad un gruppo di controllo e che ora avrebbero potuto prendere parte ad un esperimento veramente utile ai fini della ricerca dato che un collega dello sperimentatore non si era presentato. Il tutto ovviamente faceva parte dell'esperimento.

Lo sperimentatore richiedeva di dover spiegare le mansioni svolte precedentemente ad altri partecipanti e descrivere i compiti come interessanti perché lo studio sarebbe dovuto essere sui preconcetti circa le attività di lavoro delle persone.

A fronte della loro collaborazione i partecipanti furono pagati, in un caso un dollaro nell'altro venti.

Secondo l'ipotesi dell'obbedienza indotta la discrepanza si manifesta quando bisogna affermare cose contrarie a quanto è la realtà oggettiva.

La parte più saliente di questo esperimento fu la variazione dell'incentivo, cioè del compenso economico. I membri del gruppo che avevano ricevuto venti dollari potevano autogiustificarsi dicendo: "era un compito molto noioso e ripetitivo però l'ho fatto per una somma di denaro" quando riferivano che il progetto era molto divertente e importante, mentre per partecipanti che avevano ricevuto solamente un dollaro questo non era possibile.

In questo caso possiamo vedere la vera efficacia di questo esperimento: coloro che avevano ricevuto una somma così bassa non potevano giustificare la bugia dietro al guadagno personale e quindi erano in una situazione di dissonanza maggiore, perciò dovettero modificare la loro percezione degli eventi grazie alle euristiche. Dato che non potevano aumentare il loro compenso, migliorarono la loro percezione dell'evento arrivando a ritenerlo abbastanza interessante e addirittura mostrandosi disponibili per ulteriori esperimenti. Ciò non accadde con chi aveva ricevuto i venti dollari che invece, avendo trovato un espediente per raggiungere un certo livello di consonanza cognitiva, si dimostrò riluttante alla partecipazione in nuove sperimentazioni.

I risultati sono eclatanti e questa tipologia di esperimento è stata replicata diverse volte con risultati altrettanto importanti.

Un vecchio detto spiega perfettamente ciò che viene mostrato in questi studi: "Se volete far muovere un asino, usate una carota, ma prendetene una piccola se volete che l'asino sia contento del viaggio".

Un altro esperimento fu condotto da Zimbardo et al. in un contesto militare (1965).

L'accento venne posto sul conflitto post decisionale, ovvero la dissonanza associata al comportamento contro attitudinale che si può ridurre armonizzando l'atteggiamento con il comportamento.

In questo esperimento ai soldati veniva somministrato un questionario sulle abitudini alimentari e sui limiti che avrebbero tenuto nella scelta del cibo da dover mangiare, poi un ufficiale offriva un piatto con 5 cavallette fritte ad ogni cadetto e li invitava a mangiarle.

Un aspetto chiave consisteva nel modo in cui veniva posta la richiesta: l'ufficiale era allegro, informale e permissivo con metà dei cadetti e freddo, formale e rigido con l'altra metà.

La pressione su coloro che partecipavano all'esperimento doveva essere quasi impercettibile, al fine di far credere loro di aver preso la decisione in completa autonomia: un ordine diretto non avrebbe creato la dissonanza, in quanto una facile giustificazione avrebbe potuto essere: "ho solo seguito gli ordini".

La metà a cui era stato assegnato un superiore gentile giustificò la propria obbedienza con: "è stato gentile, gli faccio un favore assaggiando qualche cavalletta".

Al contrario, l'altro gruppo non poteva avvalorarsi di questa giustificazione e quindi fu costretto a cambiare l'apprezzamento del cibo.

La percentuale di cadetti che cambiarono il loro pensiero per le cavallette fu quasi del 60% con l'ufficiale negativo e meno del 10% per l'ufficiale positivo. Questo dislivello è dato dal dover trovare una giustificazione che renda la dissonanza ad una proporzione minore, esattamente come nell'esempio precedente per coloro che avevano ricevuto soltanto un dollaro.

Capitolo 3: Il caso dei “Seekers”

In questo ultimo capitolo ci concentreremo su un caso sociale che fece molto clamore negli Stati Uniti negli anni '50, detto anche il caso dei “Seekers”.

Una cittadina del Kansas di nome Marian Keech sosteneva di ricevere messaggi da abitanti di altri pianeti che la informavano che la fine del mondo sarebbe stata il 21 dicembre 1954 a causa di un diluvio.

Si formò una vera e propria setta che si preparò all'evento per 6 mesi e poi dovette fare i conti con il fatto che non si verificò.

Questo avrebbe dovuto portarli a rivedere le proprie scelte, ma non andò proprio così, anzi alcuni abbracciarono le loro convinzioni ancora con maggior fervore.

Alcuni collaboratori di Festinger riuscirono a mescolarsi agli adepti per spiegare e riportare gli avvenimenti prima del fatidico giorno e dopo per mostrarne gli effetti.

Tutto questo è raccontato nel libro di Festinger, Riecken e Schachter “Quando la profezia non si avvera” (1956).

Per capire meglio le premesse sulle quali si basa questo studio riporto parte dell'inizio del primo capitolo:

” Un uomo che ha delle convinzioni radicate è un uomo difficile da cambiare. Ditegli che non siete d'accordo con lui e vi volterà le spalle. Mostrategli dei dati o delle cifre e metterà in dubbio le vostre fonti. Fate appello alla sua logica e non capirà la vostra posizione. Sappiamo tutti quanti quanto sia inutile tentare di modificare una convinzione radicata, specie se chi la porta avanti ci ha investito sopra. Conosciamo tutti la varietà degli ingegnosi meccanismi difensivi con cui le persone proteggono le proprie convinzioni, riuscendo a mantenerle illese dagli attacchi più devastanti. Ma l'ingegnosità dell'essere umano va oltre la semplice protezione di un'idea consolidata. Supponete che un individuo creda ciecamente in una determinata cosa; supponete ancora che sia impegnato a investire in quella convinzione, che abbia intrapreso azioni irrevocabili in nome di essa; supponete infine che gli sia stato dimostrato in maniera concreta, inequivocabile e innegabile che si sbaglia; che cosa accadrà? Quell'individuo si dimostrerà spesso non solo indifferente ai dati di fatto che

sconfessano la sua convinzione, ma anche più sicuro che mai della veridicità delle sue idee. Anzi, potrebbe dimostrare addirittura un nuovo fervore che lo porterà a cercare di fare proseliti”.(Festinger, Riecken e Schachter, 1956)

Prima di analizzare il fenomeno generato nel momento in cui questa convinzione collettiva non si è verificata, occorre spiegare meglio quali siano state le tappe fondamentali di questa vicenda e quali siano le persone maggiormente coinvolte.

Marian Keech iniziò a ricevere dei messaggi da esseri di altri pianeti che “controllavano” la sua mano e che venivano trascritti su carta. Questi esseri vennero definiti come Guardiani e le diedero un messaggio di speranza per gli esseri umani. Il mondo, secondo loro, viveva in uno stato di letargo e lei era stata scelta come profeta per cercare di salvare quante più persone possibili e quindi ricorrere al proselitismo.

Il Dr. Armstrong fu uno dei primi e più devoti seguaci insieme alla moglie. Inizialmente vennero invitati alle riunioni solo i diretti conoscenti e coloro che avrebbero potuto avere il dono di cogliere l'importanza dei messaggi dei guardiani. Molti furono i casi di persone che venivano accolte malamente e respinte: l'intenzione era quella di creare un gruppo di eletti. Da lì a poco il gruppo iniziò a formarsi e così riuscirono ad entrare anche alcuni collaboratori di Festinger, fingendosi adepti.

Il nocciolo di tutti i messaggi, di tutte le riunioni e di tutte le regole era sempre lo stesso: essere pronti all'arrivo dei guardiani e purificarsi prima dell'evento che avrebbe posto fine alla vita sulla terra, identificato successivamente in un'inondazione che avrebbe avuto luogo il 21 dicembre.

La preparazione riguardava sia beni materiali, sia stati di consapevolezza mentale. Veniva chiesto agli adepti di lasciare ogni oggetto metallico, da un bracciale ad un'otturazione ai denti, e di seguire gli insegnamenti dei guardiani.

Quando si avvicinò l'evento fatidico il reclutamento di altri adepti cambiò completamente: il proselitismo era aperto a chiunque, divennero conosciuti, molti giornalisti andarono ad intervistarli e vennero invitati persino in trasmissioni televisive.

Avvicinandosi il fatidico evento, tutte le persone cambiarono la propria vita, investendo sempre di più nella causa: alcuni lasciarono il lavoro per prepararsi, altri abbandonarono gli studi o non si preoccuparono più degli aspetti economici, altri ancora si trasferirono per stare più vicino al gruppo.

Occorre sottolineare che prima dell'evento del 21 dicembre vennero profetizzati altri contatti con i guardiani, che non avvennero mai. Riuscirono però sempre a giustificarsi, aggrappandosi a dettagli come: “ah, ma ci siamo dimenticati che non tutti hanno tolto tutti gli oggetti metallici, allora è giusto che non siano venuti”.

È necessario ricordare che giorno 21 ed i giorni successivi un gruppo si trovava a Lake City, mentre altri adepti erano da soli o con la famiglia.

Questo è un punto focale per comprendere quali meccanismi entrarono in gioco.

A seguire, un breve riassunto dei personaggi più coinvolti nei giorni successivi alla smentita.

Adepti presenti a Lake City:

- Marian Keech: continuò a ricevere messaggi dai guardiani che spediva per posta ai discepoli.

- Dr. Armstrong: la sua fede non vacillò, ma si preparò a trasferirsi con la famiglia dato che aveva lasciato il lavoro e perso credibilità come medico. Era determinato, anche a mesi di distanza, a non fare il medico ma a educare le persone.

-Daisy Armstrong: moglie del dr. Armstrong, rimase incollata ai principi e dopo mesi rispose ad un'intervista dicendo:” abbiamo avuto certamente l'assistenza divina”.

-Edna Post, Mark Post: entrambi si impegnarono senza sosta per mantenere tutte le indicazioni date prima dell'arrivo dei guardiani, come chiudersi in casa o mangiare solo noci, e dopo la smentita rinnovarono la loro fede.

-Cleo Armstrong, Bob Eastman: entrambi si presentarono a Lake city con molto scetticismo ma, dopo la smentita, il loro scetticismo al posto di aumentare si trasformò in forte devozione.

Adepti che non erano presenti a Lake City:

- Bertha Blatsky: non andò per paura della reazione del marito. Inizialmente ebbe una reazione di euforia e cercò di fare di tutto per aiutare il gruppo, ma quando la videro di nuovo dopo un mese era completamente stravolta, in uno stato sia fisico che mentale difficile.

-Clyde Wilton: la distanza e le cure familiari gli impedirono di andare, ebbe una reazione simile a quella di Bertha ma conservò parte della sua curiosità nelle stesse tematiche.

La conclusione a cui sono arrivati gli autori è che la persona intensificherà il proselitismo dopo l'inequivocabile smentita di una credenza se sono presenti in concomitanza cinque condizioni:

- Ci deve essere una convinzione;
- Ci deve essere un impegno pratico nei confronti di questa convinzione;
- La convinzione deve poter essere smentita in modo inequivocabile;
- La smentita inequivocabile si deve verificare;
- Deve esserci un sostegno sociale in seguito alla smentita.

Le condizioni erano presenti in tutti i membri presenti a Lake City.

Tutte le altre persone presenti a Lake City che avevano tutte e cinque le condizioni verificate, seguirono l'ipotesi degli autori; tutte le altre persone non presenti reagirono con scetticismo e pentimento dopo poco.

Arthur e Kurt, per quanto non fossero tra i più attivi del gruppo, parteciparono all'evento ma mancarono la prima e seconda condizione in maniera completa e quindi non manifestarono lo stesso effetto degli altri partecipanti.

Al contrario, Bertha e Clyde erano molto coinvolti e avevano investito molto nella loro credenza ma non avevano partecipato a Lake City.

La vita di molti di loro cambiò drasticamente anche per quelli più coinvolti che, seppur con un rinnovato credo, si trovarono a dover fare i conti con la realtà e le scelte prese nei mesi precedenti. Molti si trasferirono o cambiarono nome, mentre altri dovettero fare i conti con tematiche quali economia, legalità e psichiatria.

Riassumendo questa vicenda possiamo evincere che quelle cinque condizioni portavano un dubbio a diventare una certezza.

Come detto in precedenza, le euristiche tendono ad adattare le caratteristiche, i pensieri e gli atteggiamenti verso il “polo” più facilmente raggiungibile.

Nel caso delle condizioni soddisfatte, da tattici motivati è molto più semplice “spostare” il dubbio nella “casella” credenza/convinzione. Se anche solo una delle cinque non era presente, il modellamento avrebbe puntato al “polo” opposto e quindi alla smentita.

Tutti coloro che erano coinvolti non riuscivano a fare una distinzione simile se non in mancanza di qualche condizione, e proprio grazie a queste mancanze hanno potuto avere un ritorno alla realtà (con tutte le conseguenze) più veloce degli altri.

Questa storia fece molto scalpore perché risulta quasi impossibile non dare dei “pazzi” a queste persone, eppure tutti noi non ci rendiamo conto di quanto modelliamo ciò che percepiamo per mantenere una coerenza e che, spesso, lo realizziamo solo a posteriori.

Conclusion

Le euristiche sono un campo molto importante ma spesso sottovalutato, che varia da persona a persona e che ha un' impatto nella vita di tutte le persone in maniera differente. Possono sembrare un argomento affascinante o spaventoso, a seconda di come ci risulta più facile incasellarlo.

Potenzialmente ci rendono meno coerenti di quello che pensiamo.

Questo succede, purtroppo, anche in ambiti molto importanti quali la sicurezza o la giustizia e quindi occorre in primo luogo conoscerle per essere capaci di analizzare la situazione nella maniera più oggettiva possibile.

Esserne a conoscenza è il primo passo per poterle riconoscere in noi stessi, e questo potrebbe essere già un ottimo punto di partenza.

Per contrastarne l'influenza è possibile ricorrere anche al "Debiasing", cioè l'analisi e la progettazione di procedure e tecniche volte a ridurre gli errori commessi tramite le semplificazioni delle euristiche. Un esempio sono dei software che assistono e correggono il ragionamento per prendere delle decisioni in condizioni di incertezza.

Ho scelto questa tematica perché la reputo affascinante e spero che, anche se solo con un piccolo contributo, possa ottenere un po' di attenzione e più importanza.

Bibliografia

Biondi, A., Ruvolo G., Boca S. «Scegliere una meta di viaggio: influenza delle euristiche affettive nella percezione del rischio», Padova University Press, 2011

Cevolani, G., Crupi, V. «Come ragionano i giudici: Razionalità, Euristiche e illusioni cognitive», Criminalia, 2017

Festinger, L. «Teoria della Dissonanza Cognitiva», Stanford University Press, 1957

Festinger, L., Riecken, Henry W., Schachter, S. «Quando la profezia non si avvera», 1956

Hogg, Micheal A., Vaughan, Graham M. «Psicologia Sociale, Teoria e Applicazioni», 2016