

11. Gennaio

Perchè le persone ragionevoli sono spesso totalmente irrazionali: una indagine nella testa degli anti-vax

*Discutere con una persona che ha rinunciato all'uso della ragione
è come somministrare una medicina a un morto.*

Thomas Paine

Quando negli anni settanta preparavo l'esame di psichiatria e psicologia (ai miei tempi erano integrati) restai scioccato dagli studi prodotti da un gruppo di brillanti accademici **dell'Università di Stanford** secondo cui le persone ragionevoli non riescono a pensare in modo chiaro.

Un dato perfettamente coerente con quanto osservato da **Hermann Hesse** quando afferma che le azioni degli uomini non scaturiscono neppure per la centesima parte da riflessioni razionali. *Si può essere pienamente convinti dell'assurdità di un certo comportamento, e tuttavia attuarlo con fervore.*

Migliaia di esperimenti successivi hanno confermato sviluppato i risultati di **Stanford**. Per uno non addetto ai lavori come me, basta sfogliare una annata di **Psychology Today**, per confermare che le persone apparentemente ragionevoli, spesso, sono totalmente irrazionali.

Una serie sterminata di lavori dimostrano che, anche dopo che le prove per le loro convinzioni sono state totalmente confutate, le persone non riescono a fare *le opportune revisioni* delle loro e convinzioni. Una volta formate, osservano seccamente i ricercatori, *le impressioni sono notevolmente perseveranti*. **Stephen Hawking** sosteneva che le nostre decisioni sono spesso irrazionali o sono basate su un'analisi imperfetta delle conseguenze della scelta e *questa è la ragione per cui il mondo è in uno stato così caotico*.

Poiché ho difficoltà a comprendere gli atteggiamenti ed i comportamenti che la *pandemia ed i vaccini* determinano in alcune persone, per deformazione mentale, essendo e ragionando da embriologo, mi sono chiesto come, quando e perché tendiamo ad essere inconsapevolmente irragionevoli di fronte ad una evidenza.

Quando ho provato a risolvere questo "mistero", una serie di indizi convincenti li ho trovati in tre libri che vorrei segnalarvi e che potrebbero servirvi per comprendere i diversi comportamenti irrazionali durante questa pandemia.

Nel primo libro "**The Enigma of Reason**" gli scienziati cognitivi **Hugo Mercier** e **Dan Sperber** mi sono stati di grande aiuto in questa mia personale investigazione.

Mercier, che lavora in un istituto di ricerca francese a Lione, e Sperber, presso l'Università dell'Europa Centrale, a Budapest, sottolineano che la **ragione** è un *tratto evolutivo, un retaggio dell'evoluzione*, come il bipedismo o la visione a tre colori. È emerso nelle "mitiche" savane dell'Africa e deve essere compreso in quel contesto.

Mercier e Sperber ritengono che il più grande vantaggio degli esseri umani rispetto ad altre specie è nella la nostra *capacità di cooperare*. La *cooperazione* è difficile da stabilire e quasi altrettanto difficile da sostenere. Per qualsiasi individuo, il "**freeloading**" è sempre la migliore linea d'azione. La **ragione** non si è sviluppata per consentirci di risolvere problemi logici e astratti o addirittura per aiutarci a trarre conclusioni da dati sconosciuti; piuttosto, si è sviluppata per risolvere i problemi posti *dal vivere in gruppi collaborativi*.

"La ragione è un adattamento alla nicchia ipersociale che gli umani si sono evoluti per se stessi abitudini mentali che sembrano strane o sciocche o semplicemente stupide da un punto di vista "intellettualistico" si dimostrano scaltre se viste da una prospettiva sociale "interazionista".

Quello che predomina nel loro paradigma è il **"bias di conferma"**, *la tendenza che le persone hanno ad accettare le informazioni che supportano le loro convinzioni e rifiutano le informazioni che le contraddicono* come elegantemente dimostrato da una serie di esperimenti.

Nella misura in cui il **pregiudizio di conferma** porta le persone a *respingere* le prove di minacce nuove o sottovalutate dimostra che deve avere una funzione adattiva e che quella funzione, è correlata alla nostra *"ipersociabilità"*.

Mercier e Sperber tuttavia sottolineano come gli esseri umani, non sono a caso "creduloni". Presentato con l'argomento di qualcun altro, sono abbastanza abili nell'individuare i punti deboli, paradossalmente, le posizioni di cui siamo ciechi sono proprio le nostre.

Non si deve dimenticare che ciò che noi chiamiamo *le basi razionali delle nostre convinzioni sono tentativi spesso estremamente irrazionali di giustificare i nostri istinti.* (Thomas Huxley)

Un recente esperimento condotto da Mercier e da alcuni colleghi europei dimostra chiaramente questa asimmetria. Ai partecipanti è stato chiesto di rispondere a una serie di semplici problemi di ragionamento. È stato quindi chiesto loro di spiegare le loro risposte e hanno avuto la possibilità di modificarle se identificavano errori. La maggioranza era soddisfatta delle proprie scelte originarie; meno del **15%** ha cambiato idea nella fase due.

Nella fase tre, ai partecipanti è stato mostrato uno degli stessi problemi, insieme alla loro risposta e alla risposta di un altro partecipante, che era giunto a una conclusione diversa. Ancora una volta, è stata data loro la possibilità di cambiare le loro risposte.

Ma l'esperimento era *"truccato"*: le risposte presentate loro come quelle di qualcun altro erano in realtà le loro, e viceversa. Circa la metà dei partecipanti si è resa conto di cosa stava succedendo. Tra l'altra metà, improvvisamente le persone sono diventate molto più critiche. Quasi il **60%** ha respinto le risposte di cui prima era stato soddisfatto.

L'uomo è un animale razionale che perde il controllo non appena è chiamato a comportarsi secondo i dettami della ragione (Oscar Wilde).

Questo *sbilanciamento*, secondo Mercier e Sperber, riflette i motivi per cui la ragione si è evoluta, che è quello di impedirci di *"essere fregati"* dagli altri membri del nostro gruppo. Vivendo in piccoli gruppi di *cacciatori-raccoglitori*, i nostri antenati si preoccupavano principalmente della loro posizione sociale e di assicurarsi che non fossero loro a rischiare la vita a caccia mentre altri oziavano nella grotta. C'era poco vantaggio nel ragionare in modo chiaro, mentre molto si poteva guadagnare da argomenti vincenti.

La seconda serie di indizi preziosi sono presenti in **The Knowledge Illusion: Why We Never Think Alone** di **Steven Sloman**, professore alla Brown, e **Philip Fernbach**, professore all'Università del Colorado, entrambi cognitivisti.

Il loro modello cognitivo è quello che loro definiscono come **"l'illusione della profondità esplicativa"**. Spiego: le persone credono di sapere molto più di quanto in realtà sappiano, o credono di sapere

Anche loro ritengono che la socialità sia la chiave del funzionamento della mente umana o, forse più pertinentemente, dei *malfunzionamenti*.

Un dato originale è che iniziano il loro libro, con una attenta disamina dei “servizi igienici”. Un tipico gabinetto con sciacquone ha una ciotola di ceramica piena d'acqua. Quando si preme la maniglia o si preme il pulsante, l'acqua, e tutto ciò che vi è stato depositato, viene aspirata in un tubo e da lì nel sistema fognario. Ma come avviene effettivamente?

In *uno studio condotto a Yale*, agli studenti laureati è stato chiesto di valutare la loro comprensione dei dispositivi di uso quotidiano, inclusi servizi igienici, cerniere e serrature a cilindro. È stato quindi chiesto loro di scrivere *spiegazioni dettagliate* su come funzionano i dispositivi e di valutare nuovamente la loro comprensione. Apparentemente, questo esercizio, ha rivelato agli studenti la *propria ignoranza*, perché le loro auto valutazioni sono risultate stringate e insufficienti. I bagni, a quanto pare, sono più complicati di quanto sembrano: *È meglio avere una relazione con qualcuno che ti tradisce piuttosto che con qualcuno che non tira lo sciacquone*. (Uma Thurman da Pulp Fiction)

Ciò che ci permette di persistere nelle nostre convinzioni sono le altre persone. Nel caso della mia toilette, sono consapevole che qualcun altro l'ha progettata in modo che io possa azionarla facilmente. Questo è qualcosa in cui noi umani siamo molto bravi. Ci *affidiamo alle competenze l'uno dell'altro* da quando abbiamo capito come cacciare insieme, il che è stato probabilmente uno sviluppo chiave nella nostra storia evolutiva. Collaboriamo così bene, sostengono Sloman e Fernbach, che difficilmente possiamo dire dove finisce la nostra comprensione e dove inizia quella degli altri.

“Un'implicazione della naturalezza con cui dividiamo il lavoro cognitivo”, scrivono, è che non c'è “nessun confine netto tra le idee e le conoscenze di una persona” e “quelle degli altri membri” del gruppo.

Questa assenza di confini, o, se preferite confusione, è cruciale per ciò che consideriamo *progresso*. Man mano che le persone inventavano nuovi strumenti per nuovi modi di vivere, si sono creati contemporaneamente nuovi *regni di ignoranza*; se tutti avessero insistito, diciamo, per padroneggiare i principi della lavorazione dei metalli prima di prendere in mano un coltello, l'età del bronzo probabilmente sarebbe arrivata molto più tardi. Quando si tratta di *nuove tecnologie*, una comprensione incompleta dà potere, e la nostra dipendenza da altre menti (vedi vaccini) rafforza il problema.

In uno studio condotto nel 2012, è stato chiesto alle persone la loro posizione su domande come: *dovrebbe esistere un sistema sanitario a pagamento unico? O retribuzione meritocratica per gli insegnanti?*

Ai partecipanti allo studio è stato chiesto di valutare le loro posizioni a seconda di quanto fortemente fossero d'accordo o in disaccordo con le proposte. Successivamente, sono stati incaricati di spiegare, nel modo più dettagliato possibile, l'impatto dell'implementazione di ciascuno di essi. La maggior parte delle persone a questo punto ha avuto problemi. Alla domanda ancora una volta di valutare le loro opinioni, hanno ridotto l'intensità, in modo da essere d'accordo o in disaccordo con meno veemenza.

Sloman e Fernbach vedono in questo risultato *“una piccola candela per un mondo oscuro”*.

Penso che i nostri politici e i loro commentatori spendessero meno tempo a pontificare e cercassero di **elaborare le implicazioni delle proposte politiche**, ci renderemmo conto di quanto siano all'oscuro delle difficoltà per concretizzarle

Questo potrebbe essere, forse, l'unica forma di pensiero che infrangerà l'illusione della profondità esplicativa e potrebbe cambiare gli atteggiamenti delle persone.

Inoltre sarebbe un modo di considerare la **scienza come un sistema che corregge le inclinazioni naturali delle persone**. In un laboratorio ben gestito, non c'è spazio per i miei pregiudizi; i risultati devono essere riproducibili in altri laboratori, da ricercatori che non hanno motivo di confermarli. E questo, si potrebbe sostenere, è il motivo per cui il sistema si è dimostrato così efficace. In un dato momento un campo può essere dominato da battibecchi, ma, alla fine, prevale la metodologia. La scienza va avanti, anche se rimaniamo bloccati nei dettagli.

Le azioni degli uomini non scaturiscono neppure per la centesima parte da riflessioni razionali. Si può essere pienamente convinti dell'assurdità di un certo comportamento, e tuttavia attuarlo con fervore. (Hermann Hesse)

In "**Denying to the Grave: Why We Ignore the Facts That Will Save Us**" (*Negare fino alla tomba: perché ignoriamo i fatti che ci salveranno*) Jack Gorman, uno psichiatra, e sua figlia, Sara Gorman, specialista in sanità pubblica, hanno sondato il divario tra ciò che la scienza ci dice e ciò che ci diciamo.

La loro preoccupazione riguarda quelle **convinzioni persistenti** che non sono solo palesemente *false* ma anche potenzialmente *mortali*, come la convinzione che i vaccini siano pericolosi.

Non importa quanti studi scientifici concludano che i vaccini sono sicuri e che non c'è alcun legame tra vaccinazioni e autismo, gli antivaccinisti rimangono impassibili.

Anche i Gorman dedicano molte pagine al **bias di conferma**, che, secondo loro, ha una forte componente fisiologica. Citano ricerche che suggeriscono che le persone provano un vero piacere, una *scarica di dopamina*, quando elaborano informazioni che supportano le loro convinzioni. "È bello 'tenere le nostre pistole' anche se ci sbagliamo", osservano.

I Gorman non vogliono solo catalogare i modi in cui sbagliamo; vogliono correggerli. Ci deve essere un modo, sostengono, per convincere le persone che i vaccini fanno bene ai bambini e che le pistole sono pericolose. (Un'altra convinzione diffusa ma statisticamente insopportabile che vorrebbero screditare è che possedere una pistola ti renda più sicuro.)

Ma qui incontrano gli stessi problemi che hanno enumerato. Fornire alle persone informazioni accurate non sembra costituire un grande aiuto:

Fare appello alle loro emozioni può sicuramente funzionare meglio, ma farlo è ovviamente antitetico all'obiettivo di promuovere una solida scienza. "*La sfida che rimane*", scrivono verso la fine del loro libro, "*è capire come affrontare le tendenze che portano a false credenze scientifiche*". *All'uomo irrazionale interessa solamente avere ragione. All'uomo razionale interessa imparare. (Karl Popper)*

Un anno fa... Badeker/Replay del 11 Gennaio 2021

I Corecettori

Vengono presentate le modalità di ingresso del Sars-Cov-2 all'interno delle cellule attraverso meccanismi alternativi all'ACE-2 quali l'endocitosi. Questi meccanismi sono stati ipotizzati nelle scorse settimane dal team di **Joe Grove** dell'Università di Glasgow in un preprint: *The hyper-transmissible SARS-CoV-2 Omicron*

variant exhibits significant antigenic change, vaccine escape and a switch in cell entry mechanism (Vedi Badeker del 6 gennaio 2022)

Contengono “indizi utili” per entrare nella testa di un ante-vax

