



Tribù o non tribù?

Fuggire da meccanismi antichi ed edonistici

A Avete un amico o collega con una convinzione forte e radicata? Come ad esempio che i soldi siano l'unico e solo modo per motivare le persone? Avete cercato di spiegargli che non è così, magari perché voi stessi non vi riconoscete in questa affermazione o magari perché avete letto un articolo a riguardo eppure

consiste nel ricercare, selezionare e interpretare informazioni in modo da porre maggiore attenzione, e quindi attribuire maggiore credibilità, a quelle che confermano le proprie convinzioni o ipotesi, e viceversa, ignorare o sminuire informazioni che le contraddicono. Il fenomeno è più marcato nel contesto di argomenti che suscitano forti emozioni o che van-

te invece di aiutarci ad allargare le nostre vedute pare funzioni all'opposto.

Secondo recenti studi (fatti nello specifico sul tema delle bufale, ovvero chi ci crede e chi le smonta) il network più che per informarsi serve per avere confermato quello in cui già crediamo e consolida il nostro sentirci parte di una tribù e rimanere protetti all'interno del gruppo dei propri simili. E visto che parliamo di tribù pare sia di grande soddisfazione portare avanti battaglie contro la tribù nemica e scatenare polemiche che consolidano la diversità di opinione.

Penso a tutte le volte in cui, navigando su facebook, ho letto qualcuno dichiarare

“ed oggi faccio pulizia” con conseguente cancellazione di tutti quelli che non la vedono come lui: mi pare di scorgere la volontà di consolidare la tribù ed arroccarsi per lanciare un nuovo attacco. Peccato. Perché gli strumenti e le informazioni ci sono ma il nostro cervello ancora fa fatica ad uscire da meccanismi antichi (utili per la sopravvivenza) ed edonistici (creare un'immagine grandiosa di sé screditando gli altri pare sia irresistibile).

Quale antidoto? Forse sforzarsi di tenere tra i contatti sui social anche persone che la vedono diversamente da noi? Difficilissimo soprattutto sui temi caldi del nostro tempo. Eppure potrebbe essere un modo per non cedere troppo alla relatività del nostro sentire e pensare. Richiede sforzo, ovviamente, e non tutti hanno voglia di farlo. Credo che cancellerò dai miei contatti tutti quelli che non si sentono di fare questo tentativo. Era una battuta si è capito... Vero? ■



lui non desiste e vi porta a rinforzo delle sue opinioni un mucchio di esempi? Talmente precisi che magari anche a voi comincia a venire il dubbio?

Cosa c'è dietro questo meccanismo? È lui che è ben documentato e voi no, viceversa oppure c'è qualcosa di più complesso?

Innanzitutto bisogna tirare in ballo il “bias di conferma”. Wikipedia lo definisce un processo mentale che

no a toccare credenze profondamente radicate.

Ora che ci piaccia o no noi funzioniamo così. Si potrebbe obiettare che nell'era di internet e dell'informazione disponibile sia difficile però prendere cantonate. Per tornare alla discussione con l'amico sarebbe bastato leggere uno dei tantissimi studi fatti per capire che il suo punto di vista è sbagliato. E invece no. Perché purtroppo la re-