

C'è del metodo anche nelle scelte sbagliate

Paolo Legrenzi

Nulla si sapeva un tempo del nuovo virus. Andrea Crisanti isola il comune di Vo' Euganeo dal resto del mondo e diagnostica tutti gli abitanti, sani o ammalati che siano. Scopre che molte persone sono infette e non sanno di esserlo. Conoscere e poi suggerire gli interventi: così fa un eccellente scienziato. Piuttosto ovvio, se raccontato così. Tanto ovvio però non era se Crisanti è celebrato come «il virologo che ha salvato il Veneto dal coronavirus» e riceve dal sindaco il sigillo della città di Padova.

Crisanti, forte dei dati di Vo', si scontra con le autorità centrali. Queste, in assenza di sufficienti informazioni, decidono appoggiandosi a molti consiglieri. Dilemmi del tipo: «Tamponi a tutti oppure no?», «Mascherine oppure no?», «Chiusi a casa oppure no?», sono affrontati uno dopo l'altro. Come mai - si chiede

Crisanti - a Roma ci si è fidati dell'OMS e l'OMS si è fidato dei dati forniti dalla Cina? Col tempo - spera Crisanti - capiremo come sono andate le cose. Fin da ora, però, una storia può forse aiutare a capire una delle fonti delle incertezze e delle incoerenze percepite da molti.

A Londra, tanti anni fa, chiesi ai colleghi con cui lavoravamo: «Questa sera andiamo al cinema oppure no?». Tutti chiesero informazioni sul film possibili e scegliemmo. Ovvio. Però Philip Johnson-Laird, il leader del gruppo, si accorse delle conseguenze di questa strategia decisionale. Se inizialmente ci si concentra su X, il più delle volte l'opzione X verrà favorita per il solo fatto che di X verrai a sapere molte cose mentre ignorerai tutto il resto. Se procedi a forza di: «X oppure no?», «Y oppure no?», e così via, alla fine avrai una lunga successione di scelte difficilmente coerenti nel loro



Il dubbio.
Edwin Booth
nel ruolo
di Amleto (1870)

complesso. E se anche lo fossero, tali non sembrerebbero ai più.

Gli esperimenti rigorosi in cui si tradusse questa storia sono uno dei tanti tasselli di cui si compone il recente libro di Rino Rumiati che presenta un quadro documentato e completo dello studio delle decisioni. Si tratta di una disciplina che non ha più di mezzo secolo di vita e che si origina dal confronto tra le azioni dei più e quello che si dovrebbe fare secondo gli esperti di statistica, di economia, di scienze politiche, e, in generale, delle metodologie scientifiche e delle teorie della razionalità. Specifici meccanismi mentali, personali e di gruppo, ci portano a scegliere semplificando troppo i problemi. Per centinaia di migliaia di anni, quando ci siamo evoluti in piccole bande di cacciatori raccoglitori, era adattivo farlo perché c'era poco tempo per decidere e ogni indugio poteva essere perico-

loso (si veda Gilberto Corbellini sulla «Domenica» de «Il Sole 24 Ore» del 10 maggio scorso). Oggi decidere a naso ci porta spesso fuori strada.

Una scienza delle decisioni umana è possibile perché nella costruzione di scelte inefficienti c'è del metodo. Andare a naso non vuol dire andare a caso. Ed è proprio il fatto che gli stessi errori si ripetano in modi sistematici a rendere possibile questa disciplina. Un punto che era già stato intuito da scrittori e filosofi. Shakespeare, tramite Polonio, parla di «errori difettivi» e sospetta che persino nella follia di Amleto vi sia del metodo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SAPER DECIDERE. INTUZIONI, RAGIONE E IMPULSIVITÀ

Rino Rumiati

il Mulino, Bologna, pagg. 175, € 12