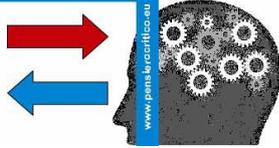


Il confirmation bias ostacola la valutazione pubblica di opinioni e argomenti, favorendo la propaganda politica, la scarsa credibilità dei mass media e il disprezzo per l'opinione degli esperti.

Tutti noi tendiamo a cercare prove ed evidenze a sostegno delle nostre idee e a rigettare quelle contrarie ad esse. Questa semplice verità sembra essere la linea di condotta di ognuno di noi. Si tratta di uno dei pregiudizi più studiati dalla psicologia cognitiva perchè non risparmia nessuno. Sebbene vi siano differenze individuali, sembra che nessuno ne sia esente, indipendentemente da fattori quali intelligenza o apertura mentale.

L'origine dei bias sembra essere nascosta nella costruzione evuzionistica del cervello umano nell'Homo Sapiens, cioè nei meccanismi neurali intrinseci del cervello umano. I neuroscienziati Johan E. Korteling, Anne-Marie Brouwer e Alexander Toet, studiando i meccanismi cerebrali coinvolti nei bias cognitivi, si sono accorti che molti bias derivano da meccanismi cerebrali intrinseci, fondamentali per il funzionamento delle reti neurali biologiche. Ecco alcuni degli svantaggi del pregiudizio di conferma: nell'ambiente sociale il *confirmation bias* ostacola la valutazione pubblica di opinioni e argomenti, favorendo la propaganda politica, la scarsa credibilità dei mass media e il disprezzo per l'opinione degli esperti. Esso favorisce la polarizzazione e manipolazione delle opinioni e legittima il conformismo sociale. Inoltre il confirmation bias è uno dei maggiori ostacoli per la ricerca scientifica. Infatti lo psicologo Peter Wason, nel corso di un esperimento, si rese conto che le persone, di fronte a un'ipotesi da verificare, invece di cercare di confutarla (o falsificarla) tendono a confermarla.

Lo psicologo Daniel Kahneman parla del Confirmation Bias nel suo libro "Pensieri lenti e veloci", nel quale scrive: "*Contrariamente alle regole di filosofi della scienza, i quali consigliano di verificare un'ipotesi provando a confutarla,*



le persone (e molto spesso anche gli scienziati) cercano dati che siano compatibili con le loro credenze del momento. L'inclinazione alla conferma del sistema 1 [quello intuitivo] induce la gente ad accettare acriticamente ipotesi e a esagerare le probabilità che si verifichino eventi estremi e improbabili. Un'ipotesi sul perchè cerchiamo di confermare le nostre credenze l'hanno fatta gli psicologi Hugo Mercier e Dan Sperber, i quali hanno sostenuto che, purtroppo, la tendenza alla conferma risiede nel Sistema 2, cioè proprio nel cuore del ragionamento umano. Essa è dovuta, secondo loro, alla necessità di argomentare per comunicare con altri, e dunque nella volontà di affermare se stessi in un confronto dialettico.